

**ANALISIS PENYERAPAN TENAGA KERJA PADA  
SEKTOR UKM (STUDI KASUS PADA LIMA  
KECAMATAN DI KOTA MALANG)**

**SKRIPSI**

Oleh :

**HERIKSON GULTOM**

**115020407111044**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi



**JURUSAN ILMU EKONOMI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG**

**2017**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>x</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	8
1.3 Tujuan Penelitian .....	9
1.4 Manfaat Penelitian .....	10
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>11</b>
2.1 UKM .....	11
2.2 Tenaga Kerja .....	17
2.3 Modal Usaha .....	21
2.4 Upah .....	25
2.5 Volume Penjualan UKM .....	28
2.6 Lama Usaha UKM .....	32
2.7 Jenis Usaha UKM .....	34
2.8 Penelitian Terdahulu .....	35
2.9 Kerangka Pikir .....	38
2.10 Hipotesis Penelitian .....	39
<b>BAB III. METODE PENELITIAN</b> .....	<b>41</b>
3.1 Ruang Lingkup dan Fokus Penelitian .....	41
3.2 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional .....	41
3.2.1 Variabel Independen .....	41
3.2.2 Variabel Dependen .....	42
3.3 Populasi dan Sampel .....	42
3.4 Jenis dan Sumber Data .....	44
3.5 Metode Analisis .....	44
3.5.1 Uji Asumsi Klasik .....	45
3.5.2 Uji Hipotesis .....	48
<b>BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>50</b>
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian .....	50
4.2 Karakteristik Responden .....	53
4.3 Analisis Pengaruh Modal Usaha, Volume Penjualan, Lama Usaha, Jenis Usaha dan Upah terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016 .....	61
4.3.1 Uji Asumsi Klasik .....	61

4.3.2	Analisis Regresi Linear Berganda .....	65
4.3.3	Uji Hipotesis .....	66
4.4	Pembahasan .....	68
4.4.1	Pengaruh Modal Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016 .....	68
4.4.2	Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016 ..	71
4.4.3	Pengaruh Lama Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016 .....	73
4.4.4	Pengaruh Jenis Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016 .....	75
4.4.5	Pengaruh Upah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016 .....	77
4.4.6	Pengaruh Modal Usaha, Volume Penjualan, Lama Usaha, Jenis Usaha dan Upah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016 .....	80
<b>BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>82</b>
5.1	Kesimpulan .....	82
5.2	Saran .....	83
DAFTAR PUSTAKA .....		85
LAMPIRAN .....		88



## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan stimulus perekonomian pada negara berkembang. Tidak heran apabila pernah terjadi krisis yang melanda dunia yang disebabkan oleh Negara Amerika Serikat, tetapi krisis tersebut hampir tidak dirasakan oleh Negara Indonesia yang kegiatan perekonomiannya mayoritas dijalankan oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

Dari pengalaman ketika terjadi krisis yang berkepanjangan, tampaknya usaha kecil tetap mampu bertahan, hal ini dikarenakan oleh faktor tidak tergantungnya atas bahan baku yang diimpor, sehingga biaya produksinya tidak terpengaruh oleh melonjaknya nilai mata uang asing terhadap rupiah. Apalagi jika produksinya diekspor, tentu akan menambah keuntungan. Selain itu, usaha kecil modalnya berasal dari pinjaman dalam negeri yang tidak terpengaruh oleh naik turunnya nilai mata uang asing. Kondisi seperti ini merupakan kebalikan dari kondisi yang dialami oleh usaha besar, merosotnya nilai mata uang kita mengakibatkan banyak usaha besar yang akhirnya gulung tikar, meskipun ada yang mampu bertahan dengan cara efisiensi secara besar-besaran.

UKM di Indonesia memegang peranan yang cukup besar dalam pembangunan perekonomian. Kekuatan ekonomi Indonesia ke depan akan bertumpu pada tiga pilar yakni ekonomi kerakyatan, ekonomi daerah, dan pemberdayaan UKM. Karena itu dibutuhkan peran pemerintah dalam memajukan UKM di Indonesia melalui pengembangan UKM berkesinambungan dan terintegrasi dengan pembangunan nasional, dan payung hukum berupa Undang-Undang Perekonomian Nasional serta mengevaluasi peraturan-peraturan yang menghambat perkembangan UKM.

Selain potensi yang dimiliki UKM tersebut terdapat keunggulan–keunggulan UKM dibandingkan dengan usaha besar, yaitu; 1. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk. 2. Berbasis pada sumber daya lokal sehingga dapat memanfaatkan potensi secara maksimal dan memperkuat kemandirian. 3. Kemampuan menciptakan lapangan kerja cukup banyak atau penyerapan terhadap tenaga kerja. 4. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar dengan cepat disbanding dengan perusahaan skala besar yang pada umumnya birokratis. 5. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan. 6. Dimiliki dan dilaksanakan oleh masyarakat local sehingga mampu mengembangkan sumber daya manusia. 7. Tersebar dalam jumlah yang banyak sehingga merupakan alat pemerataan pembangunan yang efektif (Azrin, dalam Saputro 2014).

Dalam usaha termasuk UKM, modal merupakan faktor paling penting disamping faktor lainnya. Suatu usaha bisa tidak berjalan apabila tidak tersedia modal yang mencukupi. Artinya, bahwa suatu usaha tidak akan pernah dapat bertahan dan berkembang tanpa adanya modal yang cukup untuk melakukan usaha. Hal ini menggambarkan bahwa modal menjadi faktor utama dan penentu dari suatu kegiatan usaha. Karena itu langkah utama yang harus dilakukan untuk mencapai usaha yang maksimal adalah mempunyai modal yang sesuai untuk melakukan usaha (Afifah, 2012).

Salah satu cara agar UKM dapat tumbuh dan bersaing adalah dengan adanya bantuan permodalan baik dari pemerintah maupun swasta. Dengan adanya bantuan modal baik dari pemerintah maupun swasta tentunya diharapkan UKM tersebut dapat mengalami peningkatan keuntungan sehingga dapat melakukan perluasan usaha dan UKM diharapkan mampu menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat di sekitar tempat usaha, utamanya UKM

disekitar wilayah perkotaan dimana rata-rata UKM paling banyak tersebar di daerah perkotaan.

Salah satu yang menjadi potensi di tiap daerah adalah keberadaan Usaha Kecil Menengah (UKM). Perkembangan UKM di daerah Kota Malang sangatlah signifikan karena Kota Malang merupakan salah satu kota di Indonesia yang memiliki UKM di berbagai sektor usaha. Kota Malang yang terdiri dari 5 kecamatan ini memiliki berbagai sektor UKM potensial untuk dikembangkan sehingga mampu mengangkat perekonomian daerah (Depkop, 2014).

Peran UKM di Kota Malang terutama bagi sektor tenaga kerja adalah menciptakan lapangan kerja yang padat karya. UKM memiliki peran yang strategis dalam penyerapan tenaga kerja dan sumber pendapatan daerah maupun masyarakat lokal. Mengingat banyaknya tenaga kerja dan tidak semua orang memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi untuk memperoleh pekerjaan, maka keberadaan UKM di Kota Malang ini memberikan peluang yang besar untuk penyerapan tenaga kerja bagi masyarakat yang tidak memiliki pendidikan tinggi atau masyarakat kecil dan menengah serta dapat dijadikan sebagai salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD). Bagi pemerintah daerah, diperlukan berbagai upaya yang lebih inovatif dan kreatif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat daerahnya yang salah satunya adalah dengan mendukung keberadaan UKM dan mengoptimalkan potensi daerah penyokong keberlangsungan UKM tersebut.

Per tahun 2012, jumlah UKM di Kota Malang tercatat sekitar 499 unit. Pengembangan UKM di Kota Malang diupayakan bergabung dalam koperasi. UKM yang kegiatan usahanya sejenis bisa membentuk koperasi. Pada tabel dibawah ini, disajikan jumlah unit usaha berbagai sektor UKM berdasarkan wilayah di Kota Malang pada tahun 2012.



Tabel 1.1: **Jumlah UKM Berdasarkan Wilayah (unit usaha) Tahun 2012**

No.	Sektor Usaha	Blimbing	Kedung Kandang	Klojen	Lowokwaru	Sukun	Jumlah /Sektor Usaha
1	Furniture	6	1	0	53	16	76
2	Kerajinan	67	24	39	32	47	209
3	Otomotif	1	2	1	0	0	4
4	Sandang	18	28	29	9	22	106
5	Pangan	35	11	4	16	21	87
6	Elektronik	4	0	1	0	1	6
7	Lain-lain	5	2	2	1	1	11

Sumber: Kantor Dinas Koperasi dan UMKM Kota Malang

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa Kota Malang memiliki 499 UKM per 2012 yang dikelompokkan menjadi 7 sektor usaha. Dari sejumlah itu, mayoritas merupakan UKM yang bergerak di sektor kerajinan. Dan pada akhir tahun 2014, jumlah UKM aktif sebanyak 720 unit. Dari 720 unit UKM aktif per akhir tahun 2014, tidak kurang dari 416 UKM telah bekerjasama dalam memasarkan produknya dengan toko modern (Lakip 2014 Pemkot Malang).

Keberadaan UKM ini bukan berarti tanpa masalah. Menurut data yang dihimpun oleh Bidang Usaha Kecil Menengah pada Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang, permasalahan UKM berkaitan dengan permodalan, pemasaran, dan pengelolaan yang kurang professional. Hal tersebut dikarenakan terbatasnya pengetahuan yang dimiliki UKM (Said, Pertiwi dan Gani, 2012). Menurut data yang terlampir pada Lakip 2014 Pemkot Malang, permasalahan yang terkait UKM yaitu dari sekitar 10.611 UKM masih banyak UKM yang tidak aktif yang diakibatkan kesulitan mendapat permodalan.

Sadhana pada tahun 2013 melakukan penelitian yang berjudul Analisis Penyerapan Usaha Kecil dan Menengah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Kota Malang. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, terkait dengan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja pada sektor Industri berskala kecil dan menengah di Kota Malang dapat

ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: (1) Keberadaan Usaha Kecil dan Menengah UKM yang umumnya merupakan kegiatan ekonomi dengan sistem padat karya memiliki potensi sebagai sektor yang mampu menciptakan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja di Kota Malang. (2) Jenis Usaha pada industri kecil dan menengah di Kota Malang didominasi oleh jenis Industri Makanan, minuman dan Rokok dengan rata-rata lama usaha kegiatan UKM yang tergolong cukup baru yakni 2-11 tahun namun mampu menunjukkan volume penjualan yang cukup besar sehingga mampu memberikan laba bagi kegiatan UKM yang dijalankan. (3) Sejumlah variabel yang digunakan dalam penelitian menunjukkan bahwa secara simultan variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikatnya. Kesimpulan tersebut didasarkan pada hasil pengujian variabel Nilai Investasi, Volume Penjualan, Jenis Usaha, Lama Usaha, berpengaruh signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada sektor Industri berskala kecil dan Menengah di Kota Malang. (4) Pengujian secara partial dengan uji t menunjukkan bahwa variabel jenis usaha dan variabel lama usaha tidak berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja. Nilai Investasi dan Volume Penjualan secara partial berpengaruh signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada industri kecil dan menengah di Malang.

Siswanto (2007) juga melakukan penelitian terkait dengan UKM yang berlokasi di Kota Malang. Siswanto lebih menyoroti tentang variabel-variabel yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja pada industri kecil keripik tempe di Kecamatan Blimbing. Variabel bebas yang digunakan adalah modal, pengalaman bekerja dan volume penjualan dengan variabel terikat penyerapan tenaga kerja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara bersama-sama, ketiga variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja. Sedangkan secara parsial, hanya pengalaman bekerja dan volume penjualan yang berpengaruh signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada industri



kecil keripik tempe di Kecamatan Blimbing Kota Malang. Variabel modal secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja.

Zamrowi (2007) juga melakukan penelitian penyerapan tenaga kerja pada industri kecil di Semarang yang berfokus pada industri permebelan. Dengan menggunakan variabel upah, produktivitas, modal dan non upah, Zamrowi menguji pengaruhnya terhadap penyerapan tenaga kerja. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial maupun simultan, keempat variabel tersebut mempengaruhi penyerapan tenaga kerja pada industri permebelan di Semarang.

Perbedaan hasil penelitian yang dilakukan oleh ketiga peneliti tersebut menjadi dasar dalam penelitian ini. Dimana dalam penelitian ini, peneliti tertarik untuk melakukan pengujian variabel yang sama yang ada dalam penelitian Sadhana (2013) untuk diuji kembali pada kondisi yang ada di Kota Malang saat ini yakni variabel volume penjualan, lama usaha dan jenis usaha dengan menambahkan beberapa variabel lainnya yaitu variabel upah dari penelitian Zamrowi dan variabel modal yang terdapat pada penelitian Zamrowi serta Siswanto. Meski hasil yang didapat berbeda mengenai pengaruh variabel modal terhadap penyerapan tenaga kerja, namun hasil tersebut yang membuat peneliti ingin kembali menguji variabel tersebut.

Selain fakta dan hasil yang disajikan oleh tiga penelitian terdahulu tersebut, dalam laporan publikasi Pemerintah Provinsi Jawa Timur yang berjudul Seri Analisis Pembangunan Wilayah Provinsi Jawa Timur 2015 juga menjelaskan mengenai kondisi kualitas pertumbuhan ekonomi di Kota Malang. Kualitas pertumbuhan ekonomi berpengaruh terhadap kesejahteraan masyarakat. Pertumbuhan ekonomi biasanya diikuti oleh pengurangan kemiskinan, peningkatan Indeks Pembangunan Manusia serta perluasan lapangan kerja. Rata-rata pertumbuhan ekonomi dan pengurangan kemiskinan tahun 2008 sampai dengan tahun 2013 di Kota Malang menunjukkan bahwa selama periode

tersebut Kota Malang masuk dalam kuadran IV dimana rata-rata pertumbuhan ekonomi diatas rata-rata pertumbuhan ekonomi provinsi namun pengurangan kemiskinan di bawah rata-rata provinsi. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi di Kota Malang belum memberikan dampak secara nyata terhadap penurunan angka kemiskinan.

Kualitas pertumbuhan ekonomi yang berdampak terhadap kesejahteraan masyarakat yang kedua yaitu peningkatan IPM. Selama kurun waktu 2008 hingga 2013, peningkatan IPM di Kota Malang tergolong rendah atau termasuk dalam kuadran IV yang berarti bahwa peningkatan IPM berada dibawah rata-rata peningkatan IPM provinsi, meski rata-rata pertumbuhan ekonominya berada di atas rata-rata pertumbuhan ekonomi provinsi. Untuk menjaga keseimbangan pertumbuhan ekonomi dengan IPM, pemerintah dapat meningkatkan mutu pelayanan publik terutama bidang pendidikan dan kesehatan.

Kualitas pertumbuhan ekonomi yang ketiga, memposisikan Kota Malang dalam kuadran I yang berarti bahwa rata-rata pertumbuhan ekonomi Kota Malang dan pengurangan pengangguran berada diatas rata-rata pertumbuhan ekonomi dan pengurangan pengangguran provinsi. Dalam kondisi ini, pertumbuhan ekonomi mampu mendorong perluasan lapangan kerja. Namun statement yang dikeluarkan oleh Kepala Seksi Statistik Sosial BPS Kota Malang, Henry Soeryaning Handoko, menyebutkan bahwa di tahun 2015, angka pengangguran di Kota Malang mencapai 29.606 jiwa.

Kota Malang masih menjadi kota dengan tingkat pengangguran tinggi di Provinsi Jawa Timur. Pengangguran didominasi oleh laki-laki sebanyak 19.443 jiwa sedangkan perempuan sebanyak 10.162 jiwa. Tingkat kemiskinan di Kota Malang tergolong rendah namun justru banyak masyarakat yang termasuk usia kerja yang menganggur. Henry mengatakan bahwa lapangan usaha di Kota Malang didominasi oleh tenaga kerja pada sektor perdagangan, rumah makan,

serta hotel dengan persentase 34,26% dari total penduduk 851.298 jiwa. Selanjutnya dari sektor jasa sebanyak 29,77% dan sektor industri sebesar 14,29%. Pada tahun 2015, jumlah tenaga kerja yang terserap yaitu sebanyak 377.329 jiwa dari total 406.935 angkatan kerja. Sebagian besar merupakan buruh karyawan yaitu 59,92%. Lainnya bekerja sebagai wiraswasta atau pengusaha dengan persentase sebesar 29,22%. Dilihat dari hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa lapangan kerja di Kota Malang masih kurang untuk menampung angkatan kerja.

Tingginya pengangguran di Kota Malang serta banyaknya UKM dengan karakteristik padat karya, dirasa cocok oleh peneliti untuk menguji lebih lanjut korelasi diantara keduanya. Oleh sebab itu, peneliti akan melakukan penelitian yang berjudul: **Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Sektor UKM (Studi Kasus UKM pada Lima Kecamatan di Kota Malang).**

## 1.2 Rumusan Masalah

Usaha Kecil dan Menengah atau UKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Peranan UKM dalam penyerapan angkatan kerja pun memiliki kontribusi yang sangat besar. Usaha kecil atau usaha rumah tangga di Indonesia telah memainkan peran penting dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan jumlah unit usaha, dan mendukung pendapatan rumah tangga (Kuncoro, 2000). Perkembangan UKM di Kota Malang sangat signifikan karena Kota Malang merupakan salah satu kota di Indonesia yang memiliki UKM di berbagai sektor usaha. Kota Malang yang terdiri dari 5 kecamatan ini memiliki 7 sektor UKM potensial untuk dikembangkan sehingga mampu mengangkat perekonomian daerah (Depkop, 2014). Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sadhana (2013) mengenai peranan UKM terhadap penyerapan tenaga kerja,

menyimpulkan bahwa jenis usaha dan lama usaha UKM tidak berpengaruh signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja. Variabel yang berpengaruh signifikan adalah modal usaha dan volume penjualan. Penelitian ini merupakan replikasi dengan modifikasi variabel dari penelitian Sadhana (2013) serta penelitian Zamrowi (2007) dan Siswanto (2007) untuk diaplikasikan pada peranan UKM terhadap penyerapan tenaga kerja di Kota Malang.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana hubungan antara modal usaha dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang?
2. Bagaimana hubungan antara volume penjualan dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang?
3. Bagaimana hubungan antara lama usaha dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang?
4. Bagaimana hubungan antara jenis usaha dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang?
5. Bagaimana hubungan antara upah dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan maka dapat diambil beberapa tujuan, antara lain adalah :

1. Mengetahui hubungan antara modal usaha dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang.
2. Mengetahui hubungan antara volume penjualan dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang.

3. Mengetahui hubungan antara lama usaha dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang.
4. Mengetahui hubungan antara jenis usaha dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang.
5. Mengetahui hubungan antara upah dengan penyerapan tenaga kerja UKM di Kota Malang.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Dengan dicapainya tujuan penelitian ini, maka manfaat penelitian ini adalah:

1. Manfaat praktis

Sebagai bahan evaluasi bagi stakeholder terkait untuk kebijakan dan perencanaan ke depan.

2. Manfaat teoritis

Sebagai bentuk implementasi teori dan pengetahuan yang di dapatkan selama masa kuliah dan sebagai bahan referensi untuk penelitian dengan tema sejenis selanjutnya.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 UKM**

Banyak istilah yang muncul dalam hubungannya dengan usaha kecil dan menengah. Ada yang menyebutnya golongan ekonomi lemah (GEL) atau pengusaha ekonomi lemah (pegel), usaha mikro ada juga yang menggunakan istilah industri kecil dan sedang, serta ada juga menyebut dengan industri rumah tangga. Dalam penelitian ini digunakan istilah UKM. (Astawa, 2007)

- a. Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menegkop dan UKM):

Usaha Kecil (UK) termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp.200.000.000 s.d Rp.10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.

- b. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS):

UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja, yaitu usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d 99 orang.

- c. Menurut Keputusan Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor KEP-236/MBU/2003:



Usaha kecil didefinisikan kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam keputusan ini.

d. Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah:

- 1) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.
- 2) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

Berdasarkan beberapa definisi UMK diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa UKM adalah salah satu jenis usaha milik perorangan, badan usahanya berbadan hukum atau tidak berbadan hukum. Badan usaha ini selain berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung. Dilihat dari besarnya tenaga kerja Usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja antara 5 orang sampai 20 orang dan memiliki omzet paling sedikit 200.000.000 pertahun.

Dalam perspektif perkembangannya, UKM dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan UKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan UKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar.

Ciri-ciri Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah: bahan baku mudah diperoleh; menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi; keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun temurun; bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak; peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar lokal/domestik dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor; melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomis menguntungkan.

Peran penting UKM dalam perekonomian antara lain: (1) sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, (2) penyedia lapangan kerja terbesar, (3) pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, (5) kontribusinya terhadap neraca pembayaran (Departemen Koperasi, 2008). Oleh karena itu pemberdayaannya harus dilakukan secara terstruktur dan

berkelanjutan, dengan arah peningkatan produktivitas dan daya saing, serta menumbuhkan wirausaha baru yang tangguh.

Menurut De Soto, H (2000) di negara manapun industri kecil merupakan bagian terbesar dari komunitas industri. Terdapat tiga pendekatan yang dapat diambil oleh pemerintah dalam upaya pembinaan industri kecil yaitu :

1. *Non Policy approach*, jenis pendekatan ini difokuskan pada industri yang bergerak pada lower spectrum (kegiatan marginal). Pendekatan jenis ini dipilih mengingat bahwa intervensi pemerintah pada umumnya akan menciptakan biaya birokrasi yang relatif tinggi.
2. *Protection approach*, kebijakan proteksi pada umumnya berupa larangan bagi industri berskala besar untuk memproduksi barang-barang tertentu, batasan impor untuk produk substitusi, kontrol terhadap penyebaran inovasi teknologi yang dapat menyebabkan kejutan mendadak bagi industri kecil. Kebijakan ini cenderung menguntungkan produsen ketimbang konsumen.
3. *Stimulation approach*, kebijakan jenis ini lebih menfokuskan pada sisi suplay dalam bentuk pemberian kredit, penyediaan bahan baku dan peralatan produksi, serta penyelenggaraan kursus. Kebijakan jenis ini memiliki dampak negatif, antara lain berupa tergesernya unit usaha yang tidak atau belum terlayani oleh program.

Dalam buku *Economic Development* Todaro yang dikutip oleh Zuhail (2010) mengemukakan bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi Indonesia pasca krisis sangat bergantung pada kemampuan untuk merealisasikan “pembangunan yang benar-benar berorientasi pada rakyat”. UKM atau koperasi dipilih sebagai representasi ekonomi rakyat karena selain menyerap tenaga kerja sekitar 90%, juga karena memberi nilai tambah sekitar 56% di mana sektor pertanian memegang peran yang sangat besar (sekitar 70%).

Menurut Hafsari (2014), pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah (UKM) antara lain meliputi:

a. Faktor Internal

1) Kurangnya permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup yang mengandalkan pada modal dari sisi pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau keuangan lainnya sulit diperoleh, karena syarat secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

2) Sumber Daya Manusia (SDM) yang terbatas

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilan sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk dikembangkan secara optimal. Di samping itu dengan keterbatasan SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan.

3) Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang dihasilkan

jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta di dukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

b. Faktor Eksternal

1) Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif

Kebijaksanaan pemerintah untuk menumbuhkembangkan usaha kecil dan menengah (UKM), meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dengan pengusaha-pengusaha besar.

2) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.

3) Implikasi otonomi daerah

Dengan berlakunya Undang-undang No.22 Tahun 1999 tentang Otonomi Daerah, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mengalami implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada UKM. Jika kondisi ini tidak segera dibenahi maka akan menurunkan daya saing UKM. Di samping itu semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang

kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

4) Implikasi perdagangan bebas

Sebagaimana diketahui bahwa AFTA yang mulai berlaku tahun 2003 dan APEC tahun 2020 berimplikasi luas terhadap UKM untuk bersaing dalam perdagangan bebas. Dalam hal ini, mau tidak mau UKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan sangat efisien dan produktif, serta menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas.

5) Sifat produk dengan *lifetime* pendek

Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk fashion dan kerajinan dengan *lifetime* yang pendek.

6) Terbatasnya akses pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.

## 2.2 Tenaga Kerja

Ada dua pengertian tenaga kerja: (Sitanggang dan Djalal, 2004)

- a. Tenaga kerja umumnya tersedia di pasar kerja, dan biasanya siap untuk digunakan dalam suatu proses produksi barang dan jasa. Kemudian perusahaan atau penerima tenaga kerja meminta tenaga kerja dari pasar tenaga kerja. Apabila tenaga kerja tersebut bekerja, maka mereka akan mendapat imbalan atas jasa berupa gaji.
- b. Tenaga kerja yang terampil merupakan potensi sumber daya manusia yang sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan dalam mencapai



tujuannya. Jumlah penduduk dan angkatan kerja yang besar, di satu sisi merupakan potensi sumber daya manusia yang dapat diandalkan, tetapi di sisi lain juga merupakan masalah besar yang berdampak pada berbagai sektor.

Penyerapan tenaga kerja pada dasarnya tergantung dari besar kecilnya permintaan tenaga kerja. Penyerapan tenaga kerja secara umum menunjukkan besarnya kemampuan suatu perusahaan menyerap tenaga kerja untuk menghasilkan suatu produk. Kemampuan untuk menyerap tenaga kerja besarnya tidak sama antara sektor satu dengan sektor lainnya. Menurut Arifidah (dalam Siswanto, 2007), determinan dari permintaan tenaga kerja adalah tingkat upah, teknologi, produktivitas, produktivitas tenaga kerja, dan fasilitas modal. Determinan tersebut mempengaruhi corak permintaan tenaga kerja. Perubahan yang terjadi pada salah satu determinasi akan mengubah permintaan.

Permintaan tenaga kerja secara umum merupakan jumlah orang yang dibutuhkan untuk bekerja dalam suatu perusahaan maupun dalam proses produksi. Adapun permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh kegiatan masyarakat dalam industri kecil dan tingkat upah yang berlaku di dalamnya. Pada posisi supply, besarnya penyediaan tenaga kerja adalah jumlah orang yang menawarkan jasanya untuk terlibat dalam proses produksi. Proses terjadinya hubungan kerja melalui penyediaan tenaga kerja dan permintaan tenaga kerja tersebut dinamakan pasar tenaga kerja.

Pasar tenaga kerja di Indonesia dapat dibedakan atas sektor informal dan formal. Sektor formal atau sektor modern mencakup perusahaan-perusahaan yang mempunyai status hukum, pengakuan dan izin resmi serta umumnya berskala besar. Sebaliknya, sektor informal merupakan sektor yang memiliki karakteristik sebagai berikut: (1) Kegiatan usaha umumnya sederhana; (2) Skala usaha relatif kecil; (3) Usaha sektor informal umumnya tidak memiliki

izin usaha; (4) Untuk bekerja di sektor informal biasanya lebih mudah daripada di sektor formal; (5) Tingkat penghasilan umumnya rendah; (6) Keterkaitan antar sektor informal dengan usaha lain sangat kecil; (7) Usaha sektor informal sangat beraneka ragam. Dalam hal ini sektor informal merupakan indikasi dari UKM (Cahyono, 1983).

Pada industri kecil, permintaan tenaga kerja tidak dipengaruhi oleh permintaan masyarakat terhadap barang yang diproduksi, dengan kata lain berorientasi supply, sehingga berapapun jumlah tenaga kerja yang digunakan tidak tergantung pada berapa target output yang harus dihasilkan. Pada kondisi ini, pengusaha dapat menjual berapa saja produksinya dengan harga yang berlaku. Dalam memaksimalkan laba, pengusaha hanya dapat mengatur berapa jumlah karyawan yang dapat dipekerjakannya (Hasibuan dalam Siswanto, 2007).

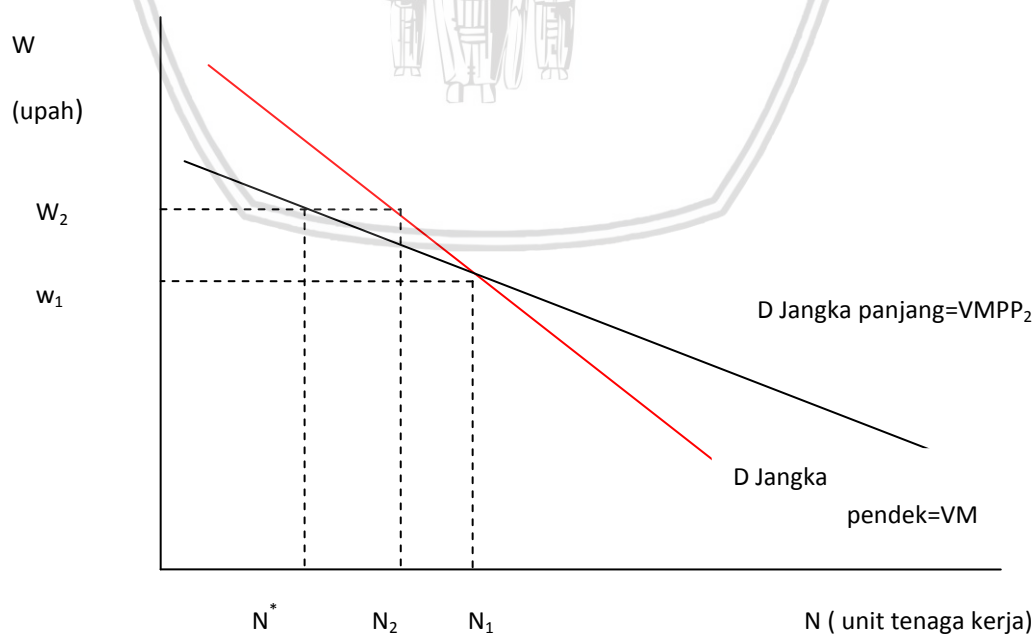
Jadi dalam suatu industri kecil, permintaan tenaganya bisa dikatakan berorientasi supply apabila perusahaan tersebut masih berskala kecil dengan hanya menggunakan tenaga kerja sesuai dengan barang yang diproduksi dan bagaimana proses pembuatan dari barang yang akan dihasilkan tersebut dengan kata lain suatu industri kecil dapat berorientasi supply atau demand tergantung pada jenis produk atau barang yang dihasilkan.

Dalam pemberdayaan ekonomi kerakyatan, keberadaan industri kecil dan menengah (UKM) merupakan tumpuan sebagian besar tenaga kerja di Indonesia, karena UKM terbukti mampu memberikan sumbangan yang nyata dalam penyerapan tenaga kerja. Dengan karakteristik jumlah modal yang sedikit, pekerja tidak dituntut memiliki keterampilan yang tinggi dan proses perijinan yang tidak berbelit membuat sebagian besar pelaku ekonomi di Indonesia berada disektor UKM.

Dalam jangka panjang reaksi yang berbeda yang dilakukan perusahaan terhadap perubahan tingkat upah dipengaruhi oleh pengetahuan perusahaan

terhadap penggunaan input yang lebih murah. Dalam gambar dibawah terlihat kurva permintaan tenaga kerja dalam jangka pendek digambarkan oleh kurva  $VMPP_1$ . Dalam gambar tersebut diasumsikan mula-mula perusahaan berada dalam keseimbangan jangka pendek dengan tingkat upah yang berlaku  $w_1$  dan tingkat penggunaan tenaga kerja yang sesuai sebanyak  $N_1$ . asumsi kedua perusahaan tersebut juga berada dalam keseimbangan jangka panjang yang menghasilkan output dengan kombinasi tenaga kerja dan modal yang paling rendah biayanya. Jika pada suatu saat tingkat upah meningkat menjadi  $w_2$  maka dalam jangka pendek perusahaan akan mengalami peningkatan biaya tenaga kerja yang kemudian memaksa perusahaan untuk mengurangi penggunaan tenaga kerja dari  $N_1$  ke  $N_2$  sepanjang kurva  $VMPP$  nya. Dalam jangka panjang perusahaan akan melakukan penyesuaian dengan menggantikan pemakaian tenaga kerja dengan modal sehingga dalam jangka panjang jumlah tenaga kerja yang digunakan hanya sebanyak  $N^*$ .

Gambar 2.1: **Penggunaan Tenaga Kerja Jangka Pendek dan Jangka Panjang**



Sumber: Mankiw, 2008

Ada dua hal yang perlu diperhatikan dari gambar di atas. Pertama, dalam jangka panjang perusahaan lebih fleksibel sehingga permintaan tenaga kerja yang dilakukan perusahaan dalam jangka panjang lebih responsive terhadap perubahan tingkat upah (perubahan permintaan tenaga kerjanya lebih besar dibanding dengan jangka pendek) hal itu ditunjukkan oleh kurva permintaan jangka panjang yang lebih datar dibanding dengan jangka pendek. Kedua, suatu perusahaan yang berada pada keseimbangan jangka panjang harus juga berada pada keseimbangan jangka pendek.

### 2.3 Modal Usaha

Modal usaha adalah uang atau dana yang digunakan untuk menjalankan suatu bisnis (Pramono, 2007). Dalam kamus besar bahasa Indonesia modal didefinisikan sebagai uang yang dipakai sebagai induk untuk melakukan usaha, atau melepas uang dan sebagainya. Modal oleh Soekarno (2010) didefinisikan sebagai uang (*money*) sebagai salah satu dari modal produksi, diantara manusia (*man*), bahan baku (*material*), mesin (*machine*) serta prosedur dan teknologi (*method*).

Modal usaha dapat berasal dari modal sendiri/modal pribadi dan modal dari pihak luar/selain pemilik usaha. Modal sendiri diartikan sebagai modal yang digunakan untuk usaha yang sumbernya dari pemilik, sedangkan modal dari pihak luar adalah tambahan modal yang diperoleh dari lembaga-lembaga tertentu untuk memperkuat struktur modal dalam usaha (Soekarno, 2010). Dalam sebuah usaha ketersediaan modal menjadi faktor penentu perkembangan usaha, artinya harus selalu ada dana yang digunakan untuk menjalankan usaha dan menanggung risiko usaha agar usaha dapat berlangsung (Hisrich, 2007).

Menurut Manurung (2008), modal dapat diperoleh dari berbagai macam cara yaitu :

1. Perolehan dana dari diri sendiri atau dana yang dimiliki sendiri, seperti tabungan.
2. Menggadaikan barang yang dimiliki baik ke lembaga nonformal maupun lembaga formal.
3. Melakukan pinjaman kepada lembaga baik ke lembaga nonformal maupun lembaga formal.
4. Perolehan modal dengan menggunakan kekuatan pemasok.
5. Perolehan modal dengan cara bergabung dengan pihak lain atau dikenal dengan mitra.
6. Mendapatkan modal dengan melakukan pinjaman ke perbankan.
7. Mendapatkan modal dengan cara modern, seperti melalui pasar modal dan pengajuan berbagai proposal usaha pada instansi tertentu.

Salah satu kelemahan dalam pemberdayaan UKM di Indonesia umumnya bersifat parsial yaitu dibidang permodalan, pemasaran atau bahan baku saja. Tetapi tidak menutup kemungkinan pada keseluruhan yang merupakan proses dari kegiatan usaha tersebut. Namun karena dimungkinkan oleh banyaknya masalah yang dihadapi UKM serta pendidikan pengelola UKM umumnya rendah, mereka hanya bisa menyebutkan masalah yang ada dalam pikirannya itu sehingga hanya bisa menyebutkan seperti diatas (Thoha dan Sukarna, 2006).

Usaha pemerintah dalam membantu usaha kecil dan menengah dilakukan dua arah, yaitu yang berkenaan dengan kebijakan fiskal dan kebijakan moneter. Di kebijakan fiskal pemerintah berusaha membantu untuk meningkatkan dan memberikan bantuan kepada UKM agar dapat berkembang dengan baik. Proyek Bimbingan Pengembangan Industri Kecil (BPIK) dan kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh Dirjen Industri Kecil merupakan contohnya. Dalam hal kebijakan moneter, pemerintah mengembangkan program

khusus kredit lunak untuk menunjang pengembangan perusahaan-perusahaan kecil milik pribumi, seperti KIK (Kredit Investasi Kecil) dan KMKP (Kredit Modal Kerja Permanen). Pengawasan usaha-usaha kecil yang telah dan yang dianggap perlu dibantu melalui badan-badan milik negara juga merupakan bagian dari program kebijakan moneter (Tejasari, 2008).

Para pengusaha kecil mempunyai tiga pilihan untuk mendapatkan modal agar usahanya dapat berjalan, yaitu melalui sumber-sumber resmi seperti bank-bank milik pemerintah, sumber semi resmi seperti koperasi, jasa-jasa sektoral, dan sumber-sumber perorangan. Dalam hal peminjaman modal para pengusaha memiliki berbagai macam pertimbangan. Pertimbangan itu antara lain adalah besar bunga yang harus dibayar, prosedur peminjaman, waktu pencairan modal, atau bantuan apakah cepat atau lambat (Rahardjo dan Ali, 1993).

Faktor pendukung yang sangat penting dalam menjaga keberadaan UKM adalah lembaga keuangan bank dan non-bank. Sebabnya, pembiayaan lembaga kredit keuangan dapat menggairahkan UKM agar mandiri karena modalnya bertambah. Disini, peranan lembaga keuangan bukan hanya melalui pemberian kredit saja, tetapi juga jasa pelayanan keuangan lainnya yang diarahkan guna meningkatkan efisiensi. Peranan lembaga keuangan tersebut dalam pengembangan UKM dan koperasi bisa dilakukan dengan cara-cara berikut:

- a. Pendekatan aktivitas, yaitu pendekatan atas dasar aktivitas yang diperlukan UKM seperti kredit, bank garansi, giro, deposito, transfer dan sebagainya.
- b. Pendekatan komoditas, yaitu pendekatan atas dasar komoditas yang ditangani UKM seperti pangan, pupuk, hasil perkebunan, hasil industri dan sebagainya.
- c. Pendekatan program dan non-program, yaitu pendekatan perbankan yang dapat dikembangkan yang bukan saja untuk penanganan

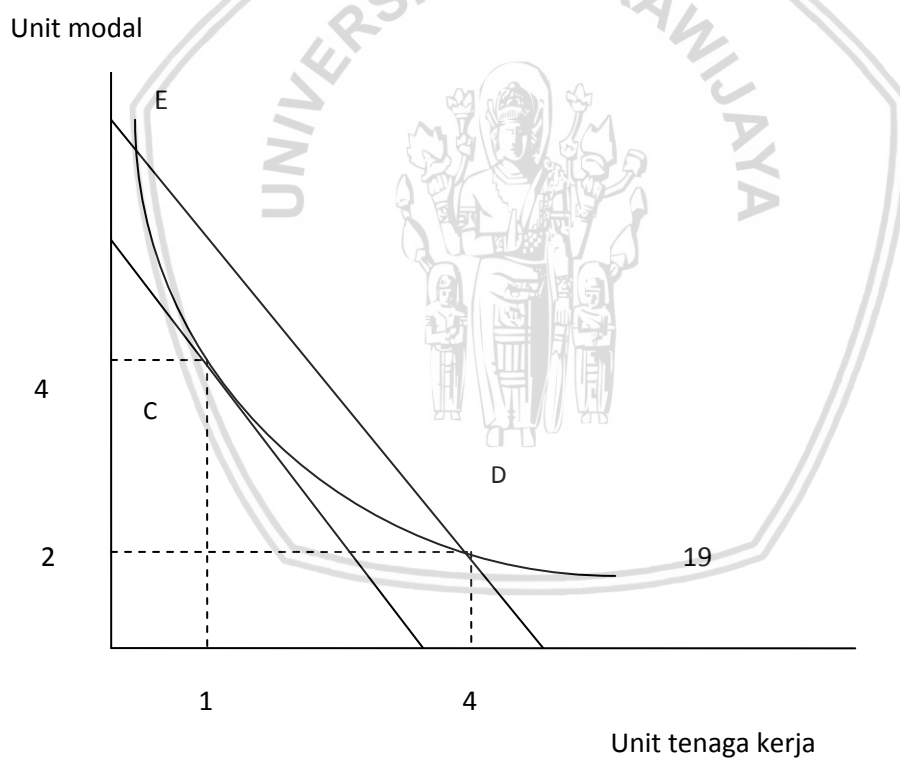


komoditas yang diprogramkan tetapi juga komoditas lain yang tidak di programkan.

- d. Pendekatan pembinaan, yaitu peran perbankan yang dapat menawarkan berbagai jasa pelayanan keuangan yang diberikan kepada UKM.

Jangka panjang adalah suatu periode dimana perusahaan dapat melakukan penyesuaian / perubahan terhadap input-inputnya. Baik itu input modal maupun tenaga kerjanya. Berikut adalah gambar penyesuaian terhadap modal.

Gambar 2.2: **Penyesuaian Modal**



Sumber: Mankiw, 2008

Gambar di atas melukiskan kombinasi tenaga kerja dan modal yang memberikan biaya paling rendah. Jika perusahaan akan menghasilkan 19 ton batubara maka perusahaan tersebut dapat menggunakan kombinasi-kombinasi input seperti kombinasi C, D atau E. Dari ketiga kombinasi tersebut, yang

merupakan kombinasi termurah adalah kombinasi C sehingga sebaiknya perusahaan memilih kombinasi pemakaian input modal sebanyak 4 dan tenaga kerjanya sebanyak 1.

## 2.4 Upah

Upah merupakan penerimaan sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada penerima kerja untuk pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Berfungsi sebagai kelangsungan kehidupan yang layak bagi kemanusiaan dan produksi, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk yang ditetapkan sesuai persetujuan, Undang-undang dan peraturan, dan dibayar atas dasar suatu perjanjian kerja antara pemberi kerja dan penerima kerja (Istilah Ekonomi, Kompas, 2 Mei 1998).

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang digunakan dalam melaksanakan proses produksi. Dalam proses produksi tenaga kerja memperoleh pendapatan sebagai balas jasa dari usaha yang telah dilakukannya yakni upah. Maka pengertian permintaan tenaga kerja adalah tenaga kerja yang diminta oleh pengusaha pada berbagai tingkat upah (Boediono, 1984).

Dari Ehrenberg (1998) menyatakan apabila terdapat kenaikan tingkat upah rata-rata, maka akan diikuti oleh turunnya jumlah tenaga kerja yang diminta, berarti akan terjadi pengangguran. Atau kalau dibalik, dengan turunnya tingkat upah rata-rata akan diikuti oleh meningkatnya kesempatan kerja, sehingga dapat dikatakan bahwa kesempatan kerja mempunyai hubungan terbalik dengan tingkat upah.

Pendapat serupa juga dikemukakan oleh Kuncoro (2001), di mana kuantitas tenaga kerja yang diminta akan menurun sebagai akibat dari kenaikan upah. Apabila tingkat upah naik sedangkan harga input lain tetap, berarti harga tenaga kerja relatif lebih mahal dari input lain. Situasi ini mendorong pengusaha

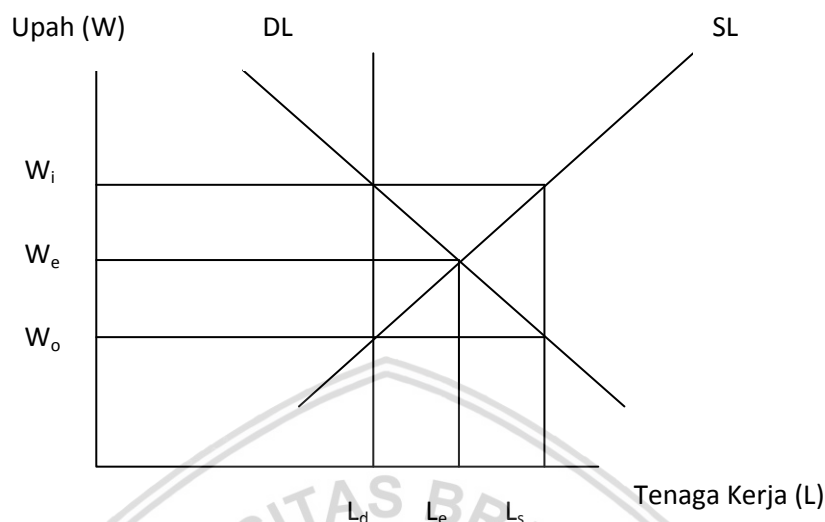
untuk mengurangi penggunaan tenaga kerja yang relatif mahal dengan input-input lain yang harga relatifnya lebih murah guna mempertahankan keuntungan yang maksimum.

Fungsi upah secara umum, terdiri dari :

1. Untuk mengalokasikan secara efisien kerja manusia, menggunakan sumber daya tenaga manusia secara efisien, untuk mendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.
2. Untuk mengalokasikan secara efisien sumber daya manusia Sistem pengupahan (kompensasi) adalah menarik dan menggerakkan tenaga kerja ke arah produktif, mendorong tenaga kerja pekerjaan produktif ke pekerjaan yang lebih produktif.
3. Untuk menggunakan sumber tenaga manusia secara efisien Pembayaran upah (kompensasi) yang relatif tinggi adalah mendorong manajemen memanfaatkan tenaga kerja secara ekonomis dan efisien. Dengan cara demikian pengusaha dapat memperoleh keuntungan dari pemakaian tenaga kerja. Tenaga kerja mendapat upah (kompensasi) sesuai dengan keperluan hidupnya.
4. Mendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi Akibat alokasi pemakaian tenaga kerja secara efisien, sistem perupahan (kompensasi) diharapkan dapat merangsang, mempertahankan stabilitas, dan pertumbuhan ekonomi.

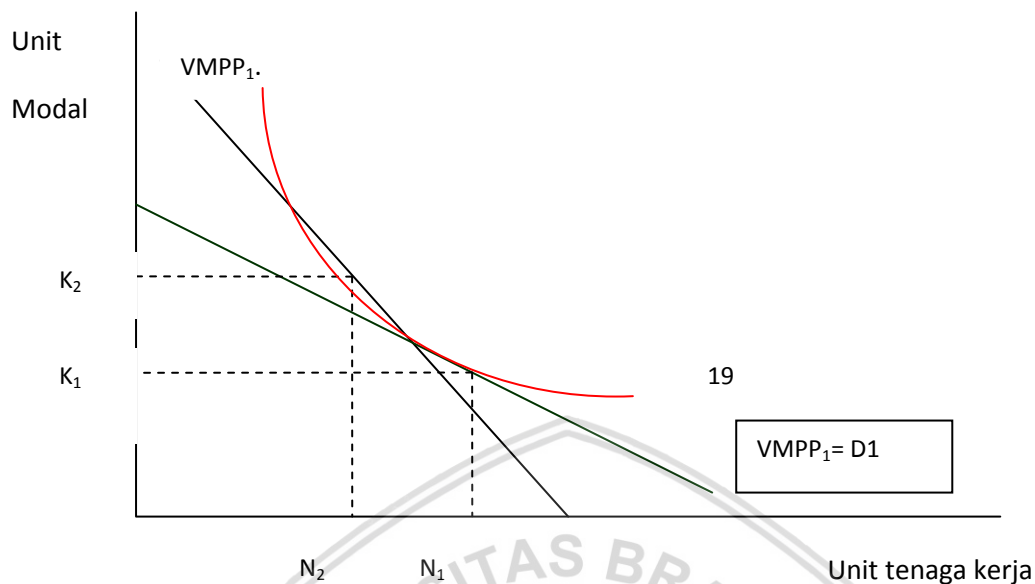
Berikut adalah gambar kurva pasar kerja.

Gambar 2.3: **Kurva Pasar Kerja**



Sumber: Payaman (dalam Siswanto, 2007)

Berdasarkan asumsi Neoklasik, jika penawaran tenaga kerja naik maka upah akan ikut naik juga seperti ditunjukkan oleh garis SL. Sebaliknya, jika permintaan tenaga kerja naik maka upah justru akan mengalami penurunan seperti ditunjukkan oleh garis DL. Asumsi tersebut beranggapan bahwa semua pihak memiliki informasi yang lengkap mengenai pasar kerja, sehingga penyediaan lapangan kerja selalu sama atau seimbang dengan permintaan tenaga kerja. Keadaan seperti itu ditunjukkan oleh titik E, dimana pada titik tersebut tidak terjadi pengangguran. Namun, pada kenyataan kondisi itu tidak akan pernah terjadi karena informasi tidak pernah ada yang sempurna dan hambatan selalu ada. Berdasarkan kurva diatas, bahwa upah yang berlaku ( $W_i$ ) pada umumnya lebih tinggi daripada ( $W_e$ ). Pada tingkat ( $W_i$ ), jumlah penyedia tenaga kerja sebesar ( $L_s$ ) sedang permintaan tenaga kerja hanya sebesar  $L_d$  (lebih kecil dari  $L_s$ ). Dengan demikian, selisih antara  $L_s$  dan  $L_d$  adalah jumlah tenaga kerja yang tidak dibutuhkan.

Gambar 2.4: **Penyesuaian Terhadap Upah**

Sumber: Mankiw, 2008

Gambar di atas memperlihatkan jika terjadi peningkatan upah dari  $w_1$  ke  $w_2$  maka perusahaan akan mengurangi pemakaian tenaga kerja dari  $N_1$  ke  $N_2$  dan meningkatkan pemakaian modal dari  $K_1$  ke  $K_2$ .

## 2.5 Volume Penjualan UKM

Mengutip pendapat Basu Swastha, Sadhana (2013) dalam penelitiannya menyatakan bahwa penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu

menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Basu Swastha DH (dalam Sadhana, 2013) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu: 1) Mencapai volume penjualan; 2) Mendapatkan laba tertentu; dan 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan sebagai berikut :

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah: a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan; b) Harga produk atau jasa; c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2) Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagang dan ditempatkan atau untuk membesarkan usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.



#### 4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

#### 5) Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Menurut Efendi (2009) faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi volume penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimum. Secara umum mata rantai saluran distribusi yang semakin luas akan menimbulkan biaya yang lebih besar, tetapi semakin luasnya saluran distribusi maka produk perusahaan akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan mendorong naiknya angka penjualan yang akhirnya berdampak pada peningkatan volume penjualan.

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun.

Menurut Kotler (2000) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah :1) Menjajakan produk dengan sedemikian rupa

sehingga konsumen melihatnya; 2) Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen; 3) Mengadakan analisa pasar; 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial; 5) Mengadakan pameran.

Terdapat korelasi antara volume penjualan dengan penyerapan tenaga kerja pada UKM khususnya di Kota Malang. Semakin tinggi volume penjualan yang berarti bahwa produk yang disalurkan kepada konsumen pada saat transaksi jual beli terjadi semakin tinggi, maka proses produksi akan terus mengalami peningkatan. Untuk melakukan peningkatan kapasitas produksi suatu perusahaan baik itu skala kecil maupun menengah, dibutuhkan tenaga kerja tambahan. Hal ini dikarenakan sifat usaha kecil dan menengah yang mayoritas padat karya. Oleh sebab itu, ketika permintaan akan suatu produk meningkat, transaksi penjualan bertambah, maka kapasitas produksi akan diperbesar dengan menambah input produksi yang salah satunya adalah tenaga kerja. Pekerja yang mengisi kebutuhan akan tenaga kerja disuatu bidang usaha merupakan penyerapan tenaga kerja. Korelasi antara penyerapan tenaga kerja dengan volume penjualan ini merujuk pada hasil penelitian Sadhana (2013) yang menunjukkan hasil bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara volume penjualan terhadap penyerapan tenaga kerja disektor UKM Kota Malang baik secara parsial maupun secara simultan.

Selain Sadhana (2013), hasil penelitian yang dilakukan oleh Siswanto (2007) mengenai pengaruh volume penjualan terhadap penyerapan tenaga kerja industri keripik tempe di Kota Malang juga mendapatkan hasil yang serupa bahwa baik secara parsial maupun simultan, terdapat pengaruh positif signifikan antara volume penjualan dengan penyerapan tenaga kerja sektor UKM.

Permintaan akan tenaga kerja itu bersifat *derived demand* yang berarti bahwa permintaan tenaga kerja oleh pengusaha sangat tergantung permintaan

masyarakat terhadap hasil produksinya. Sehingga untuk mempertahankan tenaga kerja yang digunakan perusahaan, maka harus dijaga bahwa permintaan masyarakat terhadap produk perusahaan harus tetap stabil dan kalau mungkin meningkat. Untuk menjaga stabilitas permintaan produk perusahaan, maka perusahaan harus memiliki kemampuan bersaing untuk aset dalam negeri maupun luar negeri. Oleh karena itu perusahaan harus benar-benar memiliki tenaga kerja yang memang mampu membawa perusahaan untuk menghadapi persaingan. Salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan tenaga kerja adalah naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan. Apabila permintaan hasil produksi perusahaan meningkat, maka produsen cenderung untuk menambah kapasitas produksinya. Untuk maksud tersebut, produsen akan menambah penggunaan tenaga kerja (Sonny, dalam Siswanto, 2007).

## **2.6 Lama Usaha UKM**

Pengalaman yang dimiliki oleh perusahaan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi dalam pengelolaan proses produksi. Semakin lama suatu usaha didirikan, maka ketrampilan yang dimiliki dalam memproduksi semakin baik. Semakin lama usaha yang dijalankan ketrampilan yang dimiliki oleh masing-masing tenaga kerja dapat dikatakan mengalami peningkatan hampir merata. Jadi, lamanya usaha dapat digunakan untuk mengetahui sejauh mana tingkat kemampuan industri untuk menghasilkan barang produksinya. Semakin lama usaha berdiri dan semakin terampil pekerja, maka kesempatan kerja semakin kecil. Namun hal ini tidak berlaku apabila perusahaan menambah kapasitas produksi dan memperluas jaringan usaha.

Keahlian keusahawaan merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengorganisasikan dan menggunakan faktor-faktor lain dalam kegiatan

memproduksi barang dan jasa yang diperlukan masyarakat (Sukirno, 1994). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring (Wicaksono, 2011).

Pada penelitiannya, Pratama (2012) menyatakan bahwa hubungan antara usia perusahaan dan pertumbuhan perusahaan kecil di negara-negara berkembang sangat kuat. Studi di Afrika dan Amerika Latin menunjukkan bahwa UKM muda lebih mungkin untuk menunjukkan tingkat pertumbuhan yang tinggi dibandingkan dengan UKM yang telah ada lebih lama (Mead & Liedholm, 1998; Parker, 1995) dalam Simeon Nichter Dan Lara Goldmark (2009) dan studi lainnya menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan rata-rata perusahaan menurun seiring usia perusahaan (misalnya, Burki & Terrell, 1998) dalam Simeon Nichter Dan Lara Goldmark (2009). Di sisi lain, beberapa studi di negara berkembang menunjukkan bahwa perusahaan benar-benar menderita kerugian produktivitas seiring usia perusahaan (Burki & Terrell, 1998) dalam Simeon Nichter Dan Lara Goldmark (2009). Dengan kata lain, dalam sampel yang diteliti di sini, penciptaan lapangan kerja yang paling signifikan terjadi dalam 15 tahun pertama setelah establishment. Umumnya dapat dikatakan bahwa ada hubungan terbalik antara pertumbuhan lapangan kerja dan usia perusahaan (Piet Rietveld, 1993).

Berdasarkan uraian tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa lama usaha tidak dapat dijadikan sebuah patokan penyerapan tenaga kerja yang terus meningkat. Usaha yang baru dapat menyerap tenaga kerja yang lebih banyak

karena mempunyai keunggulan dari usaha-usaha yang sudah lama. Misalnya kualitas barang yang lebih bagus dan jaringan pasar yang lebih luas. Dari keunggulan tersebut usaha yang baru akan diminati konsumen dan permintaan barang akan mengalami peningkatan. Dengan adanya penambahan output yang dihasilkan maka secara tidak langsung pengusaha akan menambah tenaga kerja.

## 2.7 Jenis Usaha UKM

Menurut Setyobudi (dalam Ridha, 2011), sekarang ini banyak ragam jenis usaha UKM di Indonesia, tetapi secara garis besar dikelompokkan dalam 4 kelompok:

### 1. Usaha Perdagangan

Keagenan: agen koran/majalah, sepatu pakaian dan lain-lain; pengecer: minyak, kebutuhan pokok, buah-buahan, dan lain-lain; Ekspor/Impor: produk lokal dan internasional; sektor informal: pengumpulan barang bekas, pedagang kaki lima dan lain-lain.

### 2. Usaha Pertanian

Meliputi Perkebunan: pembibitan dan kebun buah-buahan, sayur-sayuran dan lain-lain; Peternakan: ternak ayam petelur, susu sapi; dan Perikanan: darat/laut seperti tambak udang, kolam ikan, dan lain-lain.

### 3. Usaha Industri

Industri Makanan/Minuman; Pertambangan; Pengrajin: Konveksi, percetakan dan lain-lain.

### 4. Usaha Jasa

Jasa Konsultan; Perbengkelan; Restoran; Jasa Kontruksi; Jasa Transportasi, Jasa Telekomunikasi; Jasa Pendidikan, dan lain-lain.

Dalam industri mempunyai berbagai macam jenis klasifikasi industri dimana setiap industri mempunyai kapasitas dan karakteristik yang berbeda contohnya dalam hal penyerapan tenaga kerja. Menurut Piet Rietveld dan Youdi Schipper (dalam Pratama, 2012) dalam penelitiannya mengenai pertumbuhan penyerapan tenaga kerja di Jawa Tengah bahwa jenis industri furniture dan manufactur sebagai kegiatan utama memiliki pertumbuhan penyerapan tenaga kerja yang lebih tinggi daripada industri lainnya.

## 2.8 Penelitian Terdahulu

Zamrowi (2007) melakukan penelitian terkait penyerapan tenaga kerja pada industri kecil yang berjudul Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil (Studi di Industri Kecil Mebel di Kota Semarang). Perluasan kesempatan kerja merupakan usaha untuk mengembangkan sektor-sektor yang mampu menyerap tenaga kerja. Usaha penyerapan tenaga kerja tidak terlepas dari faktor-faktor yang mempengaruhinya, seperti perkembangan jumlah penduduk dan angkatan kerja, pertumbuhan ekonomi, tingkat produktivitas tenaga kerja dan kebijaksanaan mengenai penyerapan tenaga kerja itu sendiri. Di samping itu perluasan penyerapan tenaga kerja juga tidak mengabaikan usaha-usaha lain yang mampu memberikan produktivitas yang lebih tinggi melalui berbagai program. Salah satu cara untuk memperluas penyerapan tenaga kerja adalah melalui pengembangan industri terutama industri yang bersifat padat karya. Perkembangan dapat terwujud melalui investasi swasta maupun pemerintah. Pengembangan industri tersebut akan menyebabkan kapasitas produksi meningkat sehingga dapat menciptakan kesempatan kerja. Dalam penelitian ini menganalisis penyerapan tenaga kerja pada industri kecil mebel di kota Semarang dengan menggunakan metode analisis regresi berganda. Data-data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data angkatan



kerja yang bekerja di Kota Semarang pada sektor industri kecil, data UMK Semarang yang bersumber dari BPS Propinsi Jawa Tengah, Produktivitas, modal dan non upah.

Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa variabel upah ( $X_1$ ), produktivitas ( $X_2$ ), modal ( $X_3$ ) dan non upah ( $X_4$ ) baik secara parsial maupun secara bersama-sama terhadap variabel terikat yaitu penyerapan tenaga kerja ( $Y$ ). Hal ini dapat ditentukan dengan hasil uji  $t$  untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan uji  $F$  (simultan) untuk mengetahui pengaruh secara bersama-sama. Besar pengaruh variabel upah ( $X_1$ ), produktivitas ( $X_2$ ), modal ( $X_3$ ) dan non upah ( $X_4$ ) terhadap variabel terikat (penyerapan tenaga kerja) sebesar 74,1% sedangkan sisanya 25,9% diterangkan oleh faktor yang lain.

Penelitian yang lebih spesifik mengenai peranan UKM terhadap penyerapan tenaga kerja, telah dilakukan oleh Sadhana tahun 2013 yang berjudul Analisis Peranan Usaha Kecil Menengah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Kota Malang. Latar belakang dari penelitian ini karena UKM memainkan peran dinamis yang potensial dalam meningkatkan pasokan baru serta persaingan, menyesuaikan dan mengembangkan teknologi, menciptakan ragam pasar baru, dan meningkatkan kesempatan kerja dan hasil penjualan. Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia UKM selalu di gambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variabel-variabel yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja di kota Malang. Penelitian ini menggunakan data sekunder dan metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis linier berganda. Dari model ekonometrika yakni Analisis Regresi Berganda keempat variabel modal ( $x_1$ ), volume penjualan ( $x_2$ ),

jenis usaha ( $x_3$ ), dan lama usaha ( $x_4$ ) yang berpengaruh signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja di kota Malang adalah variabel modal usaha dan volume penjualan.

Penelitian ketiga yang bertemakan UKM, dilakukan oleh Siswanto (2007) dengan judul Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil Keripik Tempe di Kecamatan Blimbing Kota Malang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variabel yang terdiri dari modal, pengalaman bekerja, dan volume penjualan berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja pada industri kecil keripik tempe di Kecamatan Blimbing Kota Malang dan untuk mengetahui variabel yang berpengaruh paling dominan terhadap penyerapan tenaga kerja. Dengan menggunakan uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda dan uji F serta uji t, didapatkan hasil penelitian sebagai berikut.

Secara bersama-sama variabel modal, pengalaman bekerja dan volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada industri kecil keripik tempe di Kecamatan Blimbing Kota Malang. Pengalaman bekerja dan volume penjualan secara parsial juga berpengaruh signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja. Namun variabel modal secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada industri kecil keripik tempe di Kecamatan Blimbing Kota Malang. Variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja adalah volume penjualan.

Zubairi (2016) melakukan penelitian terkait yang berjudul Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), dan Pengangguran terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Sampang. Latar belakang penelitian ini karena pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Sampang dipengaruhi berbagai faktor diantaranya adalah pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah

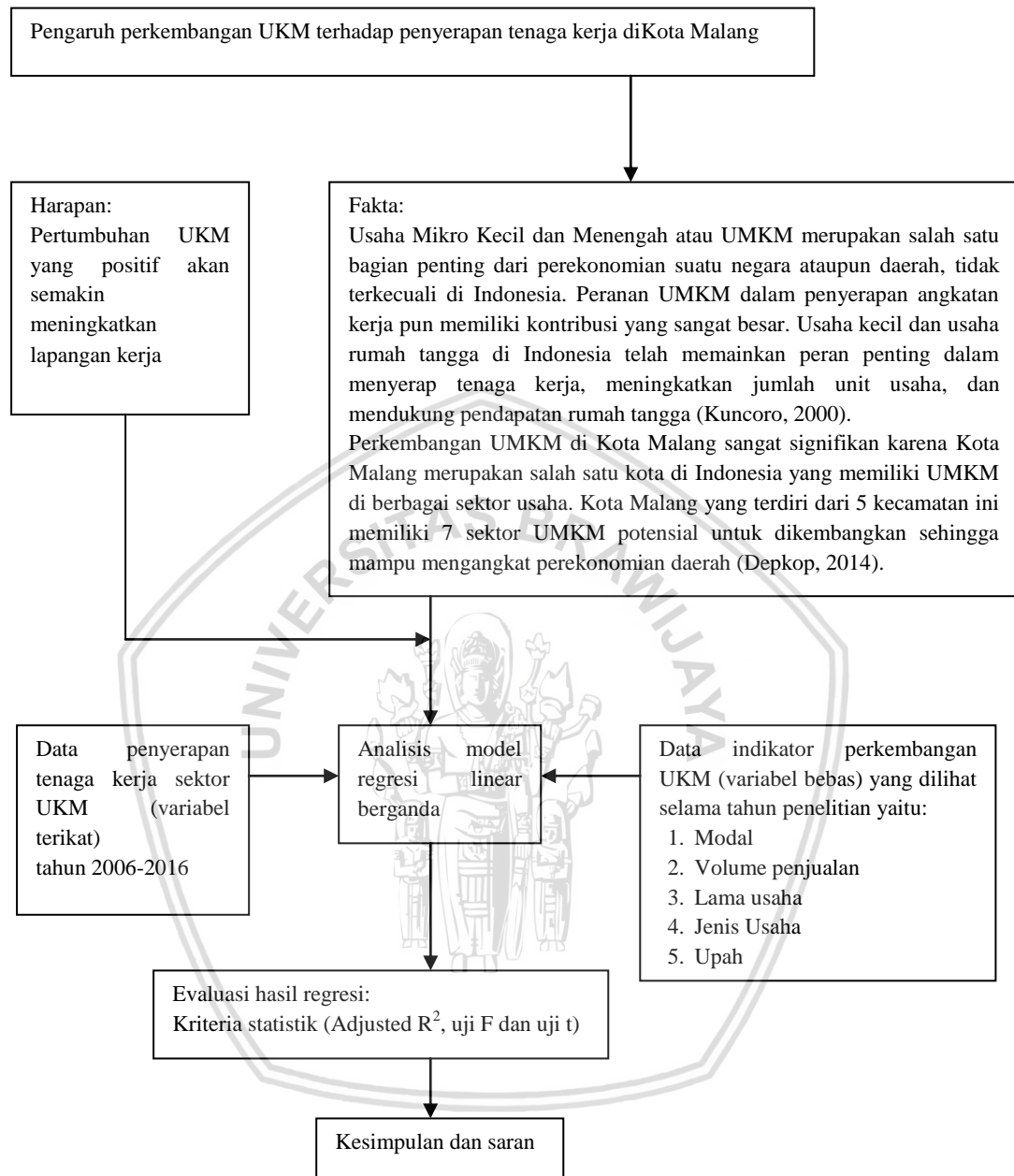
(UMKM) dan pengangguran. Pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) cenderung mengalami peningkatan, dan pengangguran mengalami penurunan akan tetapi pertumbuhan ekonomi mengalami penurunan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana pengaruh variabel pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), dan pengangguran terhadap pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Sampang sehingga nantinya dapat digunakan sebagai salah satu dasar penentuan kebijakan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Sampang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), dan pengangguran. Sedangkan metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi linier berganda. Hasilnya pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Kabupaten Sampang. Sedangkan pengangguran tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Sampang.

## 2.9 Kerangka Pikir

Penelitian ini menganalisis pengaruh beberapa indikator perkembangan UKM yang diteliti seperti jumlah unit UKM, jumlah tenaga kerja UKM, modal usaha UKM dan profit UKM terhadap pertumbuhan ekonomi Kota Malang tahun 2011 sampai 2015.

Gambar 2.5: Kerangka Pikir



Sumber: peneliti, 2017

## 2.10 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang, rumusan masalah, dan tinjauan pustaka, maka dapat diajukan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Diduga bahwa modal UKM berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja di Kota Malang.

2. Diduga bahwa volume penjualan UKM berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja Kota Malang.
3. Diduga bahwa lama usaha UKM berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja Kota Malang.
4. Diduga bahwa jenis usaha UKM berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja Kota Malang.
5. Diduga bahwa upah UKM berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja Kota Malang.
6. Diduga bahwa modal UKM, lama usaha UKM, volume penjualan UKM, jenis usaha UKM, dan upah UKM secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Kota Malang.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Ruang Lingkup dan Fokus Penelitian**

Ruang lingkup penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana pengaruh modal usaha, volume penjualan, lama usaha, jenis usaha dan upah terhadap penyerapan tenaga kerja pada usaha kecil menengah di Kota Malang selama sepuluh tahun terakhir yakni periode 2006-2016.

#### **3.2 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

Dalam penelitian kuantitatif variabel yang digunakan dibedakan menjadi dua yaitu variabel independen dan variabel dependen. Pada penelitian ini variabel dependen yang digunakan adalah peran ukm terhadap penyerapan tenaga kerja di Kota Malang (Y), sedangkan variabel independennya adalah modal usaha ( $X_1$ ), volume penjualan ( $X_2$ ), lama usaha ( $X_3$ ), jenis usaha ( $X_4$ ) dan upah ( $X_5$ ).

##### **3.2.1. Variabel Independen**

1. Modal usaha ( $X_1$ ), dana yang digunakan dalam proses produksi saja, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan yang ditempati atau lebih dikenal dengan modal kerja (lembaga penelitian ekonomi UGM, 1983). Pengukuran dalam satuan rupiah dalam satu tahun.
2. Volume penjualan ( $X_2$ ), merupakan besarnya nilai penjualan total yakni hasil dari nilai per produk dikalikan dengan jumlah produk selama tahun berjalan.



3. Lama usaha ( $X_3$ ), merupakan rentang waktu sebuah kegiatan dibidang perdagangan dengan tujuan untuk mencari keuntungan (Kamus Besar Bahasa Indonesia)
4. Jenis usaha ( $X_4$ ), merupakan jenis atau pilihan sektor yang digeluti oleh UKM dalam memproduksi. Pilihan jenis usaha ini tergantung dari barang yang dihasilkan.
5. Tingkat Upah ( $X_5$ ), merupakan hak pekerja/ buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha/ pemberi kerja kepada pekerja/ buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/ buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/ atau jasa yang telah atau akan dilakukan (PP RI nomor 78 tahun 2015).

### 3.2.2. Variabel Dependen

Penyerapan tenaga kerja dalam sektor ukm dapat diketahui dan diukur dari jumlah tenaga kerja yang terserap dalam kegiatan produksi pada UKM di seluruh Kota Malang. Banyaknya jumlah tenaga kerja yang terserap dalam kegiatan produksi berbeda-beda tergantung pada besaran output yang dihasilkan, permintaan konsumen atas barang jadi, dan jangka waktu dalam perekrutan tenaga kerja pada seluruh UKM di Kota Malang.

## 3.3 Populasi dan Sampel

### 1. Populasi

Populasi adalah kumpulan dari individu dengan kualitas serta ciri-ciri yang telah ditetapkan. Kumpulan atau ciri tersebut dinamakan variabel. (Nazir M., 2014). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UKM yang berada

di Kota Malang yakni sejumlah 500 UKM dengan data awal yang lengkap berupa nama, alamat dan jenis usaha per 2013.

## 2. Sampel Dan Teknik Pengambilan Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2002). Dalam penelitian ini, jumlah sampel yang diambil ditentukan dengan menggunakan rumus Slovin (Widayat dan Amirullah, 2002), yaitu sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dimana:

n = Jumlah sampel

N = Ukuran populasi

e = Batas kesalahan

Dengan jumlah populasi sebanyak 288 unit UMKM, maka dapat ditentukan jumlah sampel dengan menggunakan rumus Slovin sebanyak 167 unit. Adapun perhitungan rumus Slovin dapat dilihat sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{288}{1 + 288 \times (0,05)^2}$$

$$n = \frac{288}{1 + (288 \times 0,0025)}$$

$$n = \frac{288}{1 + 1,25}$$

$$n = \frac{288}{2,25}$$

$$n = 167$$

Adapun teknik pengambilan sampel yang dilakukan pada penelitian ini adalah *Simple Random Sampling* yaitu pengambilan sebuah sampel yang

diambil sedemikian rupa sehingga tiap unit penelitian/ satuan elementer dari populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel (Singarimbun dan Effendi, 1995).

### **3.4 Jenis dan Sumber Data**

#### **1. Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya. Dalam penelitian ini yang termasuk data primer adalah data upah karyawan, dimana data tersebut tidak tersedia pada instansi terkait sehingga mengharuskan peneliti untuk terjun mencari data upah pada karyawan yang bekerja pada UMKM terkait.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data yang tidak diperoleh langsung dari sumbernya, melainkan sudah dikumpulkan oleh pihak lain. Metode pengumpulan data dilakukan melalui teknik dokumentasi yaitu pengumpulan data baik yang diperoleh pada instansi atau organisasi yang ada, baik pemerintah maupun swasta. Sumber dari data sekunder yang digunakan pada penelitian ini berasal dari Dinas Koperasi dan UMKM, serta Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang.

### **3.5 Metode Analisis**

Dalam penelitian ini, metode penelitian data yang digunakan adalah regresi linier berganda. Pada metode analisis regresi berganda, pengujian yang digunakan adalah pengujian terhadap model asumsi klasik. Adapun model asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut uji multikolinearitas, uji heterokedastisitas, uji autokorelasi, dan uji normalitas. Adapun model regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + e_i$$

Dimana:

Y : Variabel dependen

$X_1$ - $X_k$  : Variabel independen

$\beta$  : Konstanta

$\beta_1$ -  $\beta_k$  : Koefisien regresi

e : Unsur pengganggu (Disturbance Error)

i : Pengamatan ke-l

Sedangkan model analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i} + \beta_5 X_{5i} + e_i$$

Y : Penyerapan Tenaga Kerja UMKM

$\beta$  : Konstanta

$\beta_1$ -  $\beta_2$  : Koefisien beta dari variabel bebas

$X_1$  : Modal usaha

$X_2$  : Volume penjualan

$X_3$  : Lama usaha

$X_4$  : Jenis usaha

$X_5$  : upah

e : Unsur pengganggu (Disturbance Error)

### 3.5.1 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan tahap awal yang digunakan sebelum analisis regresi linier berganda. Tujuan dilakukannya pengujian ini yaitu untuk mengetahui model regresi yang diperoleh mengalami penyimpangan asumsi klasik atau tidak. Jika model regresi yang diperoleh mengalami penyimpangan terhadap salah satu asumsi klasik yang diujikan maka hasil penelitian yang

diperoleh tersebut tidak efisien untuk digeneralisasikan oleh persamaan regresi karena akan terjadi bias. Dapat dikatakan bahwa hasil penelitian bukan hanya pengaruh dari variabel-variabel yang diteliti tetapi ada faktor pengganggu lainnya yang ikut mempengaruhi. Dalam penelitian ini pengujian asumsi klasik terdiri dari uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dan uji normalitas. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

1. Uji Multikolonieritas

Uji ini dilakukan dengan tujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Pengujian asumsi multikolonieritas ini dilakukan dengan mendeteksi nilai VIF dan *Tolerance*. Jika nilai  $VIF \leq 10$  dan nilai *Tolerance*  $> 0,1$  maka dapat dikatakan bahwa model regresi tersebut tidak terjadi multikolonieritas antar variabel independen.

2. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Suatu asumsi penting dari model regresi linier klasik adalah bahwa gangguan (*disturbance*) yang muncul dalam regresi populasi adalah homoskedastisitas (non heteroskedastisitas), yaitu semua gangguan tadi mempunyai varians yang sama. Jika varians bersifat variabel atau tidak sama maka terjadi gangguan heteroskedastik.

Pengujian heteroskedastisitas pada penelitian ini adalah dengan menggunakan Metode *Spearman Rank Correlation* yaitu meregresikan antara Logaritmik residual dengan semua variable independen . Bila probabilitas hasil regresi lebih kecil dari 0,05 (5%) maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas dan sebaliknya berarti non heteroskedastisitas atau homoskedastisitas.

### 3. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas adalah dengan menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* terhadap nilai residual hasil persamaan regresi. Bila probabilitas hasil uji *Kolmogorov Smirnov* lebih besar dari 0,05 (5%) maka asumsi normalitas terpenuhi, dan sebaliknya asumsi normalitas tidak terpenuhi.

### 4. Uji Autokorelasi

Istilah autokorelasi dapat didefinisikan sebagai kondisi yang berurutan di antara gangguan atau distubansi  $u_i$  yang masuk kedalam fungsi regresi populasi. Gujarati (2004:201) menyatakan autokorelasi merupakan korelasi antara anggota serangkaian observasi yang diurutkan menurut waktu (seperti dalam data deretan waktu) atau ruang (seperti dalam data *cross sectional*). Satu asumsi penting dari regresi linear klasik adalah bahwa  $u_i$  yang masuk ke dalam fungsi regresi populasi adalah random atau tak berkorelasi. Pendeteksian adanya autokorelasi di sini menggunakan percobaan *Durbin Watson*. Pengujian metode *Durbin Watson* adalah sebagai berikut:

1. Lakukan regresi OLS dan dapatkan residual  $e_i$ ,
2. Hitung  $d$  dengan formula berikut:



$$d = \frac{\sum_{t=2}^{t=N} (e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^{t=N} e_t^2}$$

3. Untuk ukuran sampel tertentu dan banyaknya variabel yang menjelaskan tertentu, dapatkan nilai kritis  $dL$  dan  $dU$ .
4. Jika nilai  $d$  terletak di antara  $dU$  dan  $4-dU$  maka asumsi non autokorelasi terpenuhi. Jika nilai  $d$  terletak di antara 0 sampai  $dL$  maka terdapat autokorelasi positif, sedangkan jika nilai  $d$  terletak di antara  $4 - dL$  sampai 4 maka terdapat autokorelasi negatif.
5. Asumsi tidak terjadinya autokorelasi terpenuhi jika nilai durbin watson statistik berada di antara  $dU$  dan  $4-dU$ .

### 3.5.2 Uji Hipotesis

Agar mendapatkan model regresi yang terbaik (Best Linier Unbiased Estimator/ BLUE), maka harus dilakukan beberapa uji seperti uji F, uji T, dan uji  $R^2$  sebagaimana berikut:

#### 1. Uji F

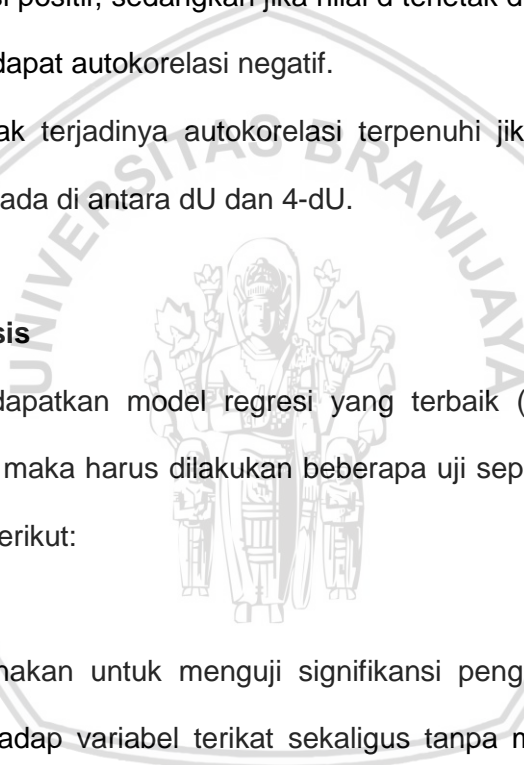
Uji F digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh seluruh variabel bebas terhadap variabel terikat sekaligus tanpa memperhatikan tingkat pengaruh dari setiap variabel.

Hipotesis yang digunakan pada uji F:

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_k = 0$$

$H_1$  : Minimal terdapat satu  $\beta$  yang tidak sama dengan nol

Sehingga apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak. Yang artinya, variabel bebas berpengaruh nyata terhadap variabel terikat.



## 2. Uji T

Uji T digunakan untuk menguji nilai suatu koefisien pada variabel bebas berpengaruh atau tidak terhadap variabel terikat.

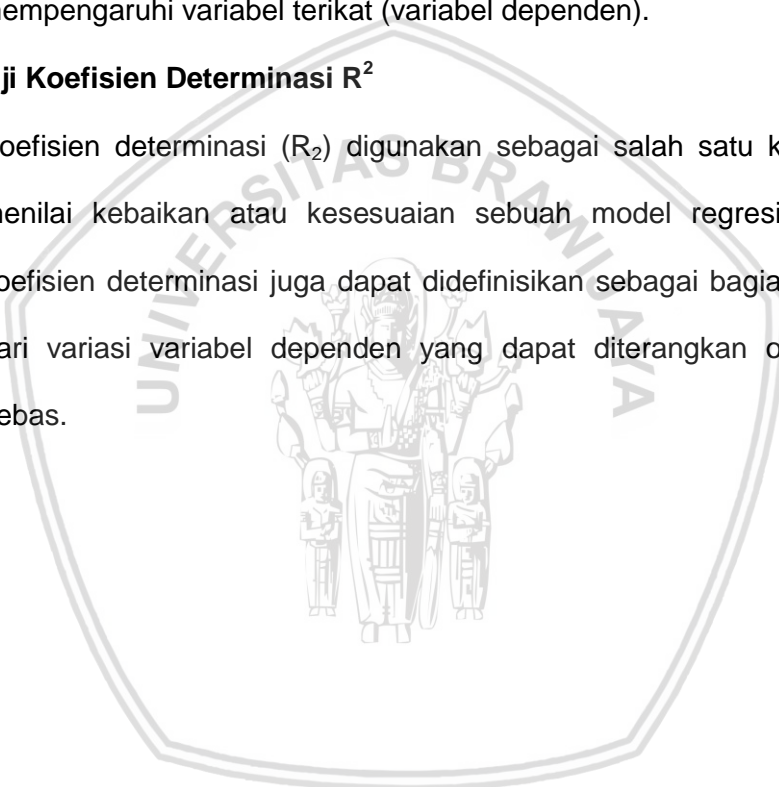
$$H_0 : \beta_1 = 0$$

$$H_1 : \beta_2 \neq 0; i = 1, 2, \dots, k$$

Apabila koefisien  $\beta_i \neq 0$  maka  $H_0$  ditolak. Artinya bahwa koefisien  $\beta_i$  dapat mempengaruhi variabel terikat (variabel dependen).

## 3. Uji Koefisien Determinasi $R^2$

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan sebagai salah satu kriteria untuk menilai kebaikan atau kesesuaian sebuah model regresi. Selain itu koefisien determinasi juga dapat didefinisikan sebagai bagian atau porsi dari variasi variabel dependen yang dapat diterangkan oleh variabel bebas.



## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian

Secara geografis Kota Malang merupakan kota besar kedua di Jawa Timur setelah kota Surabaya memiliki wilayah seluas 110,06 km<sup>2</sup>, terdiri dari 5 Kecamatan dan 57 Kelurahan. Kota Malang terletak pada koordinat 7.06° - 8.02° Lintang Selatan dan 112.06° - 112.07° Bujur Timur dengan ketinggian antara 440 – 667 meter dari permukaan laut. Karena letaknya yang cukup tinggi, kondisi iklim Kota Malang tercatat rata-rata suhu udara berkisar antara 23,2°C sampai 24,4°C. Sedangkan suhu maksimum mencapai 29,2°C dan suhu minimum 19,8°C. Rata-rata kelembaban udara berkisar 78% - 86%, dengan kelembaban maksimum 99% dan minimum mencapai 45% serta curah hujan tertinggi 526 milimeter. Kondisi iklim demikian membuat Kota Malang relatif sejuk dibandingkan dengan daerah-daerah lain.

Dalam pembagian wilayah administrasi, wilayah Kota Malang berbatasan langsung dengan Kabupaten Malang yaitu :

- Sebelah Utara : Kecamatan Singosari dan Kecamatan Karangploso;
- Sebelah Timur : Kecamatan Pakis dan Kecamatan Tumpang;
- Sebelah Selatan : Kecamatan Tajinan dan Kecamatan Pakisaji;
- Sebelah Barat : Kecamatan Wagir dan Kecamatan Dau.

Pembagian wilayah administratif di Kota Malang adalah :

- Kecamatan Klojen : 11 Kelurahan, 89 RW, 675 RT;
- Kecamatan Blimbing : 11 Kelurahan, 127 RW, 920 RT;
- Kecamatan Kedungkandang : 12 Kelurahan, 114 RW, 864 RT;
- Kecamatan Sukun : 11 Kelurahan, 94 RW, 865 RT;
- Kecamatan Lowokwaru : 12 Kelurahan, 120 RW, 774 RT.

Sedangkan jumlah penduduk Kota Malang pada akhir tahun 2014 berdasarkan data Penduduk yang terdaftar pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kota Malang sebanyak 865.011 jiwa yang tersebar di 5 Kecamatan, 57 Kelurahan, 544 RW dan 4.098 RT. Pada tahun 2013 jumlah penduduk miskin di Kota Malang mengalami peningkatan dari 43.100 jiwa pada tahun 2012 menjadi sebesar 43.500 jiwa. Namun, dilihat selama 6 tahun terakhir terjadi penurunan jumlah penduduk miskin dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini menjelaskan bahwa pembangunan ekonomi belum merata di Kota Malang. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi hanya ada di beberapa sektor saja seperti industri pengolahan, perdagangan dan pariwisata. Pendapatan per kapita sudah jelas lebih banyak dikontribusikan terhadap sektor perdagangan, hotel dan restoran.

Hampir seluruh kecamatan di Kota Malang memiliki lahan pertanian sawah, kecuali kecamatan Klojen yang tidak memiliki lahan pertanian sawah. Hasil dari sektor pertanian masih berada di bawah dari sektor industri pengolahan, sektor jasa-jasa dan sektor perdagangan. Penduduk Kota Malang lebih banyak bekerja di sektor industri daripada disektor pertanian. Pada tahun 2013 pembangunan pabrik industri besar dan sedang sudah meningkat, sedangkan lahan pertanian mulai berkurang. Adanya sektor pariwisata yang semakin meningkat di Kota Malang juga didukung oleh sektor hotel, karena banyak wisatawan berkunjung ke Kota Malang. Sektor pertanian lambat laun tergeser dan terjadilah kesenjangan pendapatan. Berikut adalah gambar Peta Administrasi Kota Malang.



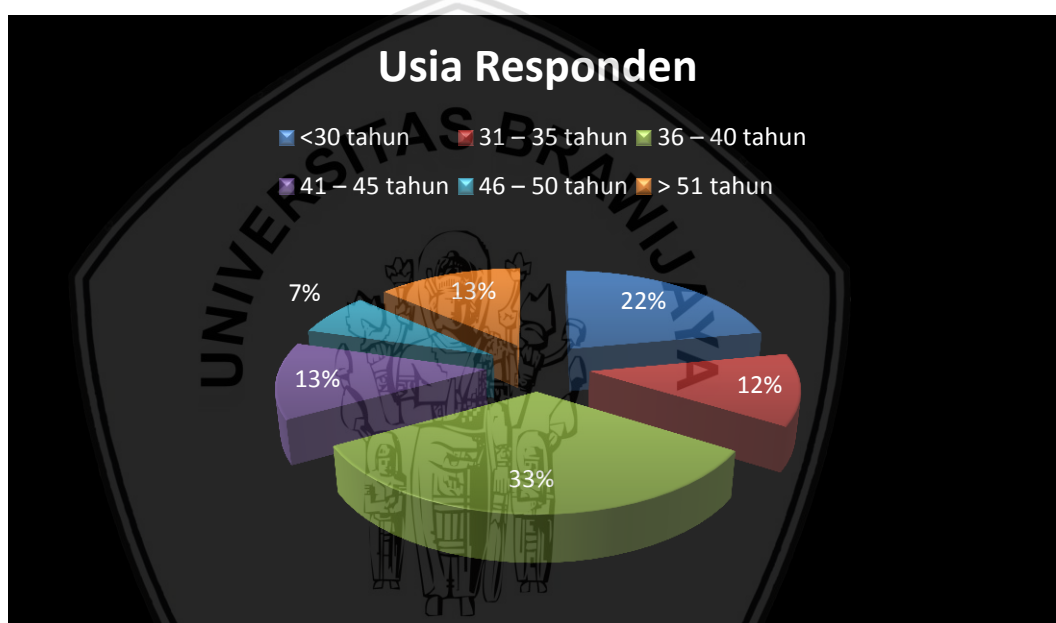
#### 4.2. Karakteristik Responden

Karakteristik pelaku UKM yang dijelaskan dalam penelitian ini mengacu pada beberapa atribut responden seperti usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan hal-hal lain yang terkait dengan kegiatan bisnis mereka.

##### 1. Usia Responden

Atribut responden yang pertama adalah usia. Berikut adalah gambaran usia responden penelitian.

Gambar 4.2: Usia Responden Penelitian



Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017

Dari gambar diatas, maka dapat diketahui bahwa sebagian besar para responden yaitu pelaku UKM di Kota Malang memiliki usia 36 hingga 40 tahun dengan jumlah responden yaitu sebesar 33%. Banyaknya responden yang memiliki usia tersebut yaitu merupakan kelompok usia yang telah memiliki keluarga dan menjadi pelaku UKM merupakan salah satu pilihan untuk memenuhi kebutuhan hidup bagi keluarganya. Kelompok usia terbanyak kedua adalah kurang dari 30 tahun yakni sebesar 22% kemudian

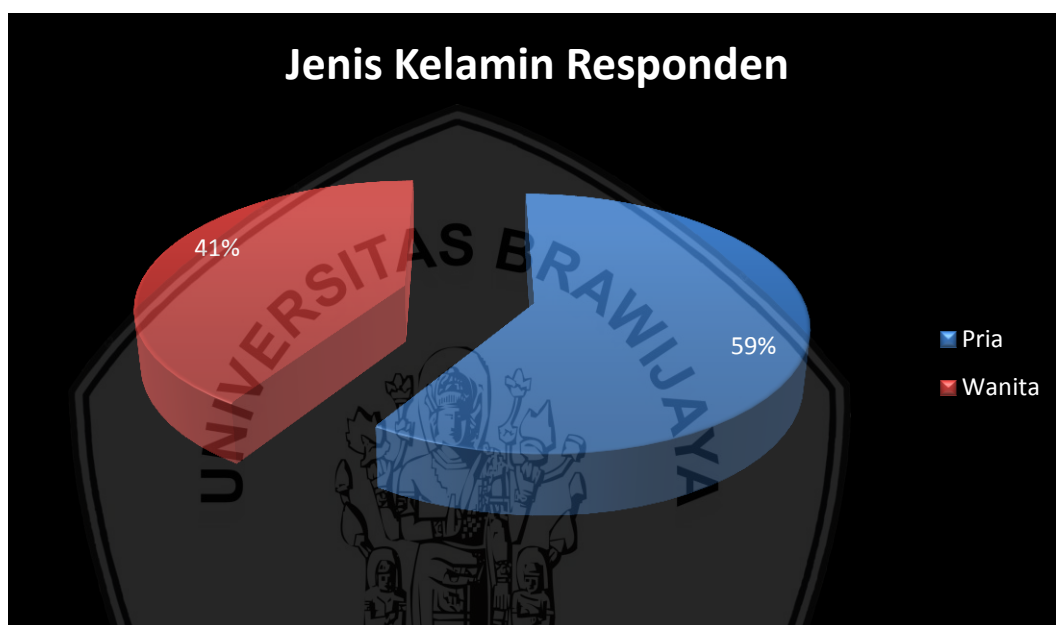


disusul oleh kelompok usia 41 hingga 45 tahun dan kelompok usia lebih dari 50 tahun sebesar 17%.

## 2. Jenis Kelamin Responden

Atribut responden yang kedua adalah jenis kelamin responden. Berikut adalah gambaran jenis kelamin responden penelitian.

Gambar 4.3: **Jenis Kelamin Responden Penelitian**



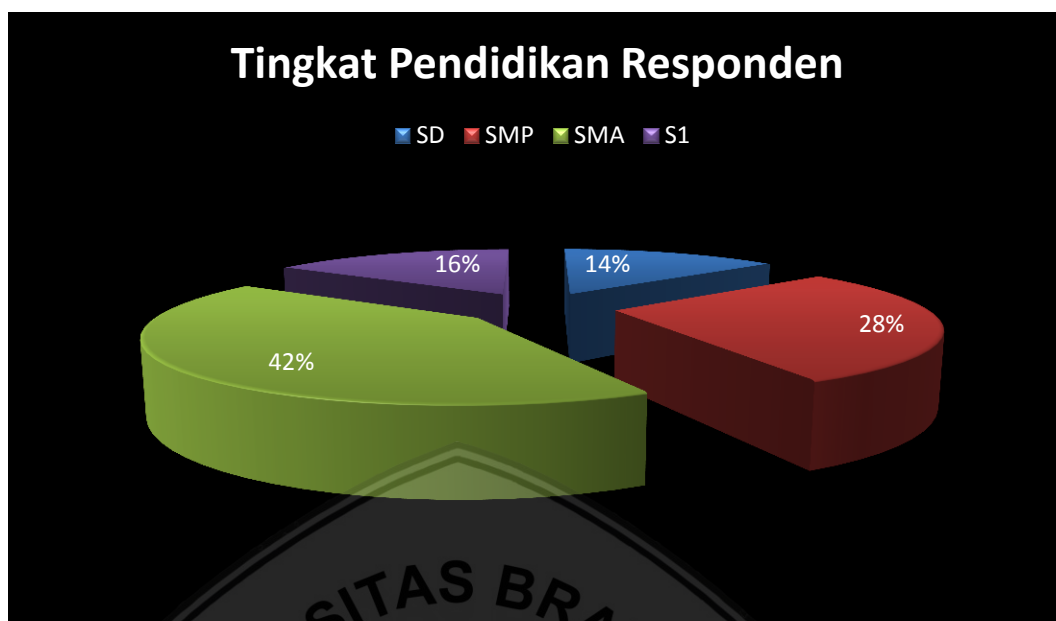
Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017

Dari gambar diatas, maka dapat diketahui bahwa sebagian besar para responden yaitu pelaku UKM di Kota Malang berjenis kelamin pria dengan jumlah responden sebesar 59%. Banyaknya responden pria tersebut menunjukkan bahwa kelompok responden tersebut dengan rentang usia mayoritas antara 36 tahun hingga 40 tahun, dalam keluarga merupakan kepala rumah tangga sehingga menjadi pelaku UKM merupakan pilihan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidup bagi keluarganya.

## 3. Tingkat Pendidikan Responden

Atribut responden yang ketiga adalah tingkat pendidikan responden. Berikut adalah gambaran tingkat pendidikan akhir responden penelitian.

Gambar 4.4: Tingkat Pendidikan Responden Penelitian



Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017

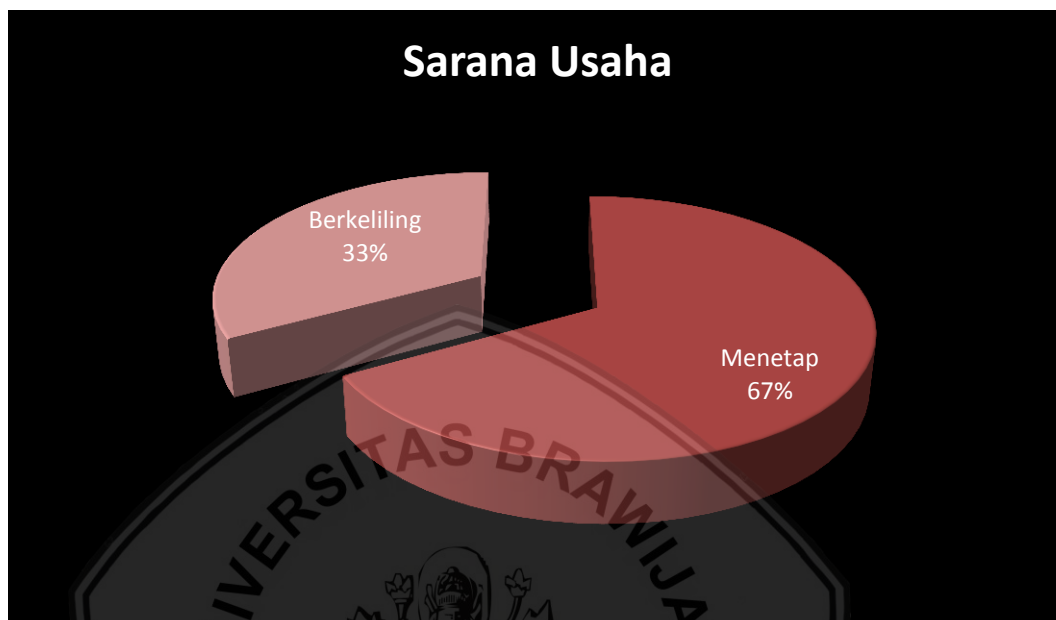
Berdasarkan pada gambar diatas, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan terakhir SMA yaitu 42% dari seluruh responden. Adapun pendidikan formal tertinggi adalah S1 yang berhasil ditamatkan oleh responden sebanyak 16% dari total responden. Tingginya tingkat pendidikan bagi pelaku UKM di Kota Malang menunjukkan bahwa menjadi seorang enterprenur telah mewabah di Kota Malang. Sektor informal seperti UKM bersifat terbuka bagi siapa saja yang ingin berusaha di dalamnya tanpa harus dibutuhkan syarat-syarat ketat seperti halnya di sektor ekonomi formal. Namun demikian, tingkat pendidikan yang tinggi mutlak diperlukan oleh para pelaku UKM untuk dapat menilai dengan baik potensi pasar dan menyerap teknologi tepat guna bagi pengembangan usahanya.

#### 4. Sarana Usaha

Atribut responden yang keempat adalah sarana usaha yang digunakan oleh responden. Gambar dibawah ini menyajikan data sarana usaha yang

digunakan responden dalam penelitian ini yang terbagi antara UKM menetap dan UKM berkeliling sebagai berikut.

Gambar 4.5: **Sarana Usaha Pelaku UKM di Kota Malang**



Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017

Pelaku UKM selalu berusaha mengatasi berbagai hambatan dan kendala yang dihadapi. Salah satu diantaranya adalah mencukupkan berbagai sarana usaha yang dibutuhkan dalam memasarkan barang dagangannya. Namun secara umum diketahui bahwa dalam memasarkan barang-barang dagangannya, pelaku UKM hanya menggunakan sarana usaha sangat sederhana dan relatif sama.

Memahami keterbatasannya itu, sarana usaha yang dimiliki oleh pelaku UKM dibagi dalam dua kelompok yaitu UKM yang memasarkan dengan cara menetap pada satu tempat tertentu dan UKM yang memasarkan dengan cara berkeliling. Untuk UKM yang berkeliling, sarana usaha yang mereka gunakan seperti berjalan kaki, sepeda motor, atau rombongan.

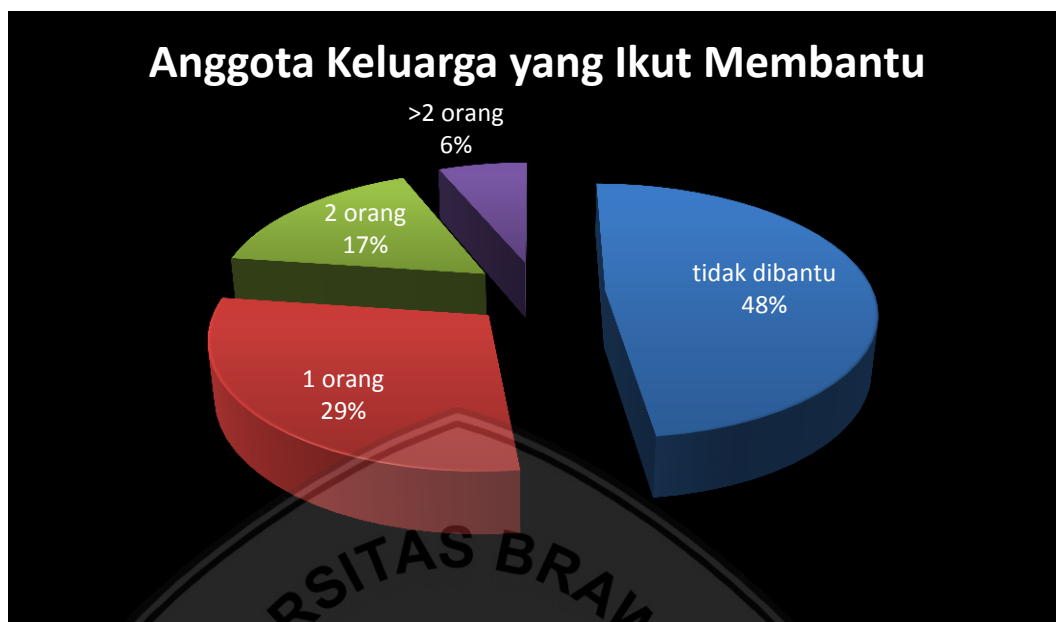
Gambar tersebut diatas, menyajikan data tentang cara-cara UKM dalam memasarkan produknya. Sebagian besar para responden menggunakan sarana usaha yang sifatnya menetap. Sebesar 33% responden dari total responden memasarkan produk dengan cara berkeliling baik dengan jalan kaki, mengendarai sepeda motor, atau dengan mendorong rombong. Sedangkan sisanya yaitu 67% responden memasarkan produknya dengan menggunakan sarana usaha yang menetap.

Pelaku UKM yang berkeliling atau memasarkan produknya dengan menggunakan sarana usaha yang bergerak disebabkan oleh tiga alasan berikut: Pertama, UKM tersebut tidak memiliki tempat yang memadai untuk berjualan disepertaran lingkungan tempat produksi. Kedua, UKM tersebut sudah memetakan konsumen potensial berada diluar lingkungan produksi sehingga mengharuskan mereka mendatangi konsumen. Ketiga, pelaku UKM tersebut beranggapan bahwa dengan berkeliling mereka akan dapat memperluas area penjualannya dan dapat memperkenalkan produknya secara lebih luas sehingga diharapkan dapat meningkatkan pendapatan mereka. Dan pelaku UKM yang menetap atau memasarkan produk dengan sarana usaha yang tidak bergerak disebabkan karena modal yang mereka miliki lebih besar dari pelaku UKM yang berkeliling atau berjualan dengan sarana usaha yang bergerak. Faktor tersebut memberikan dukungan atau jaminan bahwa sarana usaha yang memadai akan memberikan dukungan terkait dengan upaya memaksimalkan potensi yang dimiliki.

##### **5. Anggota Keluarga yang Membantu Usaha**

Atribut responden yang kelima adalah jumlah anggota keluarga responden yang turut membantu usaha UKM yang dijalankan oleh responden. Gambar dibawah ini menyajikan data jumlah anggota keluarga yang ikut membantu kegiatan usaha para responden sebagai berikut.

Gambar 4.6: Jumlah Anggota Keluarga yang Ikut Membantu Kegiatan UKM



Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017

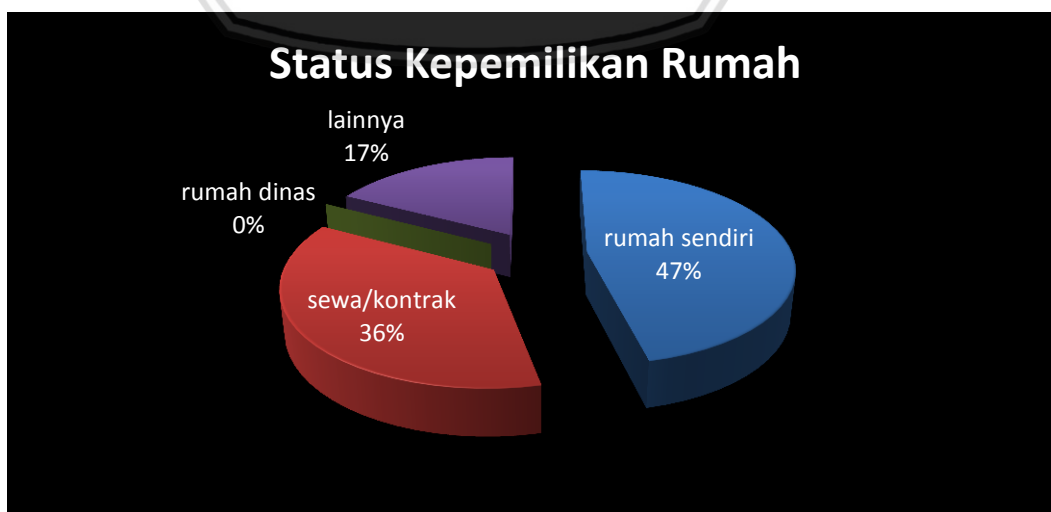
Usaha UKM bersifat terbuka dalam pengertian tidak hanya dilakukan secara sendiri tetapi juga dibantu oleh anggota keluarga. Bahkan pada umumnya usaha UKM melibatkan anggota-anggota keluarga sebab keterlibatan mereka dipandang memudahkan pekerjaan pelaku UKM. Gambar diatas menunjukkan jumlah anggota keluarga yang ikut terlibat dalam kegiatan UKM. Dari gambar tersebut, dapat diperoleh gambaran bahwa mayoritas responden melibatkan anggota keluarganya untuk usaha mereka. Sebesar 29% UKM menyatakan bahwa dalam produksi dan memasarkan produk dirinya dibantu oleh satu anggota keluarganya. Sebesar 17% UKM dibantu oleh 2 orang anggota keluarganya dan sebesar 6% UKM dibantu oleh lebih dari dua orang anggota keluarganya dalam produksi dan memasarkan produk. Sisa responden sebesar 48% tidak dibantu anggota keluarga lain dalam produksi dan memasarkan produk.

Banyaknya jumlah anggota keluarga yang ikut membantu merupakan salah satu upaya untuk memaksimalkan usaha yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Jadi dapat dikatakan bahwa banyaknya jumlah anggota keluarga yang ikut membantu secara langsung memberikan dorongan atau motivasi responden untuk bekerja atau menjadi pelaku UKM. Namun bagi UKM yang tidak dibantu anggota keluarga dalam produksi dan memasarkan produk juga tidak menyurutkan semangatnya untuk menggeluti usaha UKM. Alasan mereka tentang mengapa hanya memproduksi dan memasarkan produk sendiri lebih dikarenakan anggota keluarga yang lain telah memiliki pekerjaan ditempat lain atau sedang bersekolah sehingga tidak memungkinkan untuk membantu kegiatan memproduksi dan memasarkan produk.

#### 6. Status Kepemilikan Rumah

Atribut responden yang keenam adalah status kepemilikan rumah yang ditempati oleh responden saat penelitian ini berlangsung. Gambar dibawah ini menyajikan data status kepemilikan rumah yang ditempati responden penelitian sebagai berikut

Gambar 4.7: Status Kepemilikan Rumah Responden Penelitian



Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017



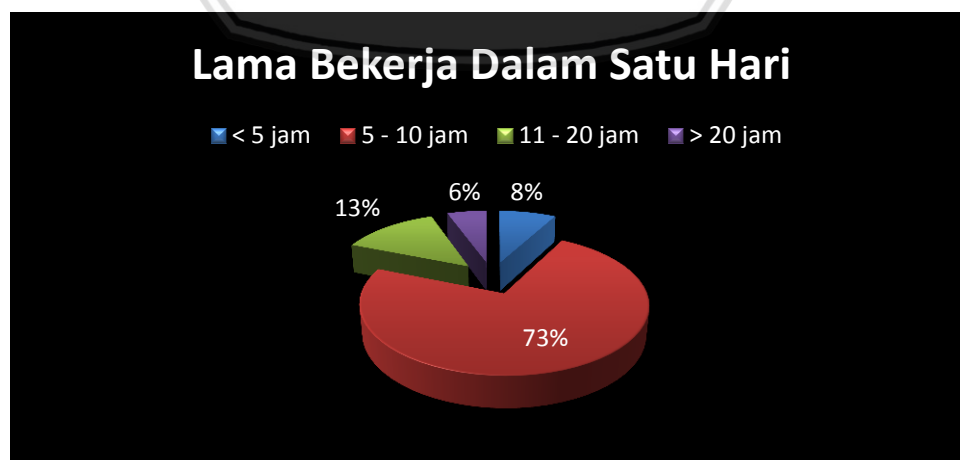
Status kepemilikan rumah yang menjadi tempat tinggal para pelaku UKM mayoritas merupakan rumah milik pribadi. Tidak kurang dari 47% UKM menempati rumah milik sendiri. Sedangkan status kepemilikan rumah yang bersifat sementara atau sewa/kontrak, sebesar 36%. Sisanya 17% pelaku UKM menempati rumah diluar kedua status kepemilikan tersebut.

Beberapa pelaku UKM di Kota Malang menempati rumah orangtua beserta keluarga dan saudara yang lain. Dan beberapa juga mengaku tinggal menumpang dirumah saudara untuk sementara waktu hingga mampu membayar kontrak rumah sendiri. Para pelaku UKM yang memutuskan untuk memasarkan produk secara berkeliling lah yang rata-rata tinggal menumpang dirumah saudara atau menempati rumah orangtua beserta keluarga dari saudara yang lain.

#### 7. Lama Bekerja Dalam Satu Hari

Atribut responden yang ketujuh adalah lama responden bekerja dalam kurun satu hari. Gambar dibawah ini menyajikan data jangka waktu atau lama bekerja responden (pelaku UKM) penelitian ini per harinya adalah sebagai berikut.

Gambar 4.8: Lama Bekerja Dalam Satu Hari



Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017

Lama bekerjanya para pelaku UKM di Kota Malang bervariasi antara kurang dari 5 jam per hari hingga lebih dari 20 jam. Namun para pelaku UKM rata-rata bekerja antara lima hingga sepuluh jam per hari. Hal ini diperkuat oleh jawaban dari 73% responden yang mengaku bahwa lama mereka memproduksi dan memasarkan produk adalah antara lima jam hingga sepuluh jam per hari.

Banyak diantara para pelaku UKM yang sudah memulai kegiatannya sekitar jam delapan pagi. Mereka mulai membuka tempat usaha pada jam delapan karena menyesuaikan dengan kegiatan domestik atau pribadi. Dan sebelum magrib tiba atau sekitar jam lima sore, para pelaku UKM khususnya yang berkeliling memasarkan produk sudah mulai beranjak kembali pulang. Hanya beberapa pelaku UKM yang bertahan hingga malam yakni sekitar 13% UKM saja yang lebih merujuk pada pelaku UKM yang bersifat menetap. Beberapa merupakan pedagang mainan anak-anak dan pedagang makanan dan minuman yang masih menjajakan dagangan hingga malam hari.

#### **4.3. Analisis Pengaruh Modal Usaha, Volume Penjualan, Lama Usaha, Jenis Usaha dan Upah terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016**

##### **4.3.1. Uji Asumsi Klasik**

###### **1. Uji Autokorelasi**

Uji Autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah dalam persamaan regresi mengandung korelasi atau tidak diantara variabel pengganggu. Jika terjadi korelasi, maka ada masalah autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu dengan yang lain. Masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) tidak bebas dari satu observasi ke observasi lainnya. Apabila nilai antara -2 sampai +2 tidak terjadi masalah

autokorelasi, untuk dapat mengetahui adanya autokorelasi digunakan uji *Durbin-Watson*.

Hasil analisis data dengan menggunakan bantuan software SPSS menunjukkan nilai Durbin Watson sebesar 0,389 yang berarti tidak terjadi autokorelasi.

## 2. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Jika ada korelasi yang tinggi di antara variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu.

Untuk mengetahui ada tidaknya multikolinieritas dalam model regresi dapat dilihat dari nilai *Tolerance* dan *Variance Influence Factor* (VIF). Jika nilai tolerance  $>0,1$  dan nilai VIF  $<10$  menunjukkan bahwa tidak ada masalah multikolinieritas pada model yang diuji. Jika nilai tolerance  $<0,1$  dan nilai VIF  $>10$ , maka menunjukkan ada multikolinearitas antar variabel independen dalam model regresi. Berikut adalah hasil analisis data menggunakan software SPSS untuk menguji multikolinearitas.

Tabel 4.1: **Hasil Uji Multikolinearitas**

No.	Variabel	Tolerance	VIF
1	X1	0.935	1.070
2	X2	0.943	1.061
3	X3	0.917	1.090
4	X4	0.945	1.058
5	X5	0.873	1.145

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017

Berdasarkan tabel diatas, tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independen karena nilai tolerance untuk masing-masing variabel  $>0,1$  dan nilai VIF masing-masing variabel  $<10$ .

### 3. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas adalah dengan menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov* terhadap nilai residual hasil persamaan regresi. Bila hasil uji *Kolmogorov Smirnov* lebih besar dari 0,10 (10%) maka asumsi normalitas terpenuhi, dan sebaliknya asumsi normalitas tidak terpenuhi.

Tabel 4.2: Hasil Uji Normalitas

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test					
		tenaga kerja	modal usaha	volume_ penjualan	lama usaha	jenis usaha	upah
N		1397	1397	1397	1397	1397	1397
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	4,2162	22484,6099	36986,0415	17,5913	2,1961	917,3765
	Std. Deviation	2,77766	17761,15855	19902,60091	9,42401	,85657	130,08706
Most Extreme Differences	Absolute	,293	,199	,194	,098	,280	,085
	Positive	,293	,199	,194	,098	,280	,085
	Negative	-,185	-,152	-,146	-,069	-,208	-,077
Kolmogorov-Smirnov Z		10,951	7,425	7,267	3,661	10,461	3,176
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000	,000

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Dari gambar tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal karena untuk kelima variabel bebas, nilai K-S nya diatas 0,10.

### 4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

Suatu asumsi penting dari model regresi linier klasik adalah bahwa gangguan (*disturbance*) yang muncul dalam regresi populasi adalah homoskedastisitas (non heteroskedastisitas), yaitu semua gangguan tadi mempunyai varians yang sama. Jika varians bersifat variabel atau tidak sama maka terjadi gangguan heteroskedastik.

Pengujian heteroskedastisitas pada penelitian ini adalah dengan menggunakan Metode *Spearman Rank Correlation* yaitu meregresikan antara Logaritmik residual dengan semua variabel independen. Bila probabilitas hasil regresi lebih kecil dari 0,05 (5%) maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas dan sebaliknya berarti non heteroskedastisitas atau homoskedastisitas.

Tabel 4.3: Hasil Uji Heteroskedastisitas

No.	Variabel	<i>Spearman's rho</i>	Keterangan
1	Modal Usaha	0,630	Non Heteroskedastisitas
2	Volume Penjualan	0,219	Non Heteroskedastisitas
3	Lama Usaha	0,148	Non Heteroskedastisitas
4	Jenis Usaha	-0,148	Non Heteroskedastisitas
5	Upah	0,066	Non Heteroskedastisitas

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2017

Dari tabel tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas karena nilai *Spearman's rho* lebih dari 0,05% untuk semua variabel bebasnya.

#### 4.3.2. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda dilakukan untuk menguji hipotesis yang telah dikemukakan dilakukan secara deskriptif dan statistik. Untuk menganalisis hubungan antar variabel dependen dan independen maka pengolahan data

menggunakan metode analisa regresi linear berganda dengan model sebagai berikut:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Keterangan:

Y	=Penyerapan tenaga kerja pada UKM
X <sub>1</sub>	= Modal Usaha
X <sub>2</sub>	=Volume Penjualan
X <sub>3</sub>	= Lama Usaha
X <sub>4</sub>	=Jenis Usaha
X <sub>5</sub>	=Upah
b <sub>0</sub>	= Konstanta
b <sub>1</sub> , b <sub>2</sub> , b <sub>3</sub> , b <sub>4</sub> , b <sub>5</sub>	= Koefisien Regresi
e	= Nilai Residu

Hasil analisis data dengan menggunakan bantuan software SPSS dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.4 : Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	2,771	0,476		5,821	0,000		
x1	8,720	0,000	0,557	25,412	0,000	0.935	1.070
x2	2,760	0,000	0,198	9,052	0,000	0.943	1.061
x3	0,013	0,007	0,043	1,941	0,052	0.917	1.090
x4	-0,237	0,071	-0,073	-3,356	0,001	0.945	1.058
x5	-0,001	0,000	-0,063	-2,782	0,005	0.873	1.145

Dependent Variable: y

Sehingga dapat dibentuk persamaan sebagai berikut:

$$Y = 2,771 + 8,720X_1 + 2,760X_2 + 0,013X_3 - 0,237X_4 - 0,001X_5$$

#### 4.3.3. Uji Hipotesis

##### 1. Uji F (simultan)

Uji F dilakukan untuk mengetahui kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variasi variabel terikat. Jika nilai signifikan  $F_{test} < 5$



persen makan dapat disimpulkan bahwa variabel bebas secara keseluruhan mampu menjadi prediktor dari variabel terikat. Berdasarkan hasil perhitungan statistik menggunakan bantuan program SPSS, diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 166,459 dengan signifikansi 0,000. Nilai  $F_{hitung}$  ini > dari nilai  $F_{tabel}$  ( $166,459 > 2,44$ ) dan signifikansi  $F_{test} < 10\%$  ( $0,000 < 0,10$ ) sehingga dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan, variabel bebas mampu menjelaskan atau menjadi prediktor dari variabel terikat secara signifikan.

## 2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkann variabel dependen. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) menunjukkan proporsi yang diterangkan oleh variabel bebas dalam model terhadap variabel terikatnya, sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model formulasi model yang keliru dan kesalahan eksperimen.

Nilai ( $R^2$ ) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependennya terbatas. Sebaliknya, nilai ( $R^2$ ) yang mendekati satu menandakan variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan oleh variabel dependen.

Dalam penelitian ini, besarnya nilai  $R^2$  adalah 0,374 yang berarti bahwa kemampuan model dalam menerangkann variabel dependen sebesar 37,4%. Sebanyak 62,6% lainnya, dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel penelitian.

## 3. Uji t (parsial)

Uji t dilakukan untuk membuktikan hipotesis secara parsial masing-masing variabel independen. Hasil uji t dapat dilihat pada tabel

coefficients pada kolom sig (significance). Jika probabilitas nilai t atau signifikansi  $<0,10$ , maka dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Apabila probabilitas nilai t atau signifikansi  $>0,10$ , maka dapat dikatakan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat.

Secara parsial, untuk variabel  $X_1$  diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 25,412 dengan signifikansi 0,000. Nilai  $t_{hitung}$  ini  $>$  dari nilai  $t_{tabel}$  ( $25,412 > 1,656$ ) dan signifikansi  $t_{test} < 10\%$  ( $0,000 < 0,10$ ) sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel  $X_1$  mampu menjelaskan atau menjadi prediktor dari variabel terikat secara signifikan. Hal ini berarti bahwa hipotesis pertama yang diajukan, dapat diterima.

Secara parsial, untuk variabel  $X_2$  diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 9,052 dengan signifikansi 0,000. Nilai  $t_{hitung}$  ini  $>$  dari nilai  $t_{tabel}$  ( $9,052 > 1,656$ ) dan signifikansi  $t_{test} < 10\%$  ( $0,000 < 0,10$ ) sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel  $X_2$  mampu menjelaskan atau menjadi prediktor dari variabel terikat secara signifikan. Hal ini berarti bahwa hipotesis kedua yang diajukan, dapat diterima.

Secara parsial, untuk variabel  $X_3$  diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 1,941 dengan signifikansi 0,049. Nilai  $t_{hitung}$  ini  $>$  dari nilai  $t_{tabel}$  ( $1,941 > 1,656$ ) dan signifikansi  $t_{test} < 10\%$  ( $0,049 < 0,10$ ) sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel  $X_3$  mampu menjelaskan atau menjadi prediktor dari variabel terikat secara signifikan. Hal ini berarti bahwa hipotesis ketiga yang diajukan, dapat diterima.

Secara parsial, untuk variabel  $X_4$  diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 3,356 dengan signifikansi 0,116. Nilai  $t_{hitung}$  ini  $<$  dari nilai  $t_{tabel}$  ( $3,356 < 1,656$ ) dan signifikansi  $t_{test} > 10\%$  ( $0,116 > 0,10$ ) sehingga dapat

disimpulkan bahwa variabel  $X_4$  mampu menjelaskan atau menjadi prediktor dari variabel terikat secara signifikan. Hal ini berarti bahwa hipotesis keempat yang diajukan, dapat diterima.

Secara parsial, untuk variabel  $X_5$  diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,782 dengan signifikansi 0,005. Nilai  $t_{hitung}$  ini > dari nilai  $t_{tabel}$  (2,782 > 1,656) dan signifikansi  $t_{test} < 10\%$  (0,005 < 0,10) sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel  $X_5$  mampu menjelaskan atau menjadi prediktor dari variabel terikat secara signifikan. Hal ini berarti bahwa hipotesis kelima yang diajukan, dapat diterima.

#### **4.4. Pembahasan**

##### **4.4.1. Pengaruh Modal Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016**

Berdasarkan hasil analisis regresi menunjukkan bahwa Variabel Modal Usaha ( $X_1$ ), berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016. Berdasarkan koefisien regresi yang bernilai positif, menunjukkan bahwa semakin besar modal usaha, maka akan semakin tinggi tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang. Dan sebaliknya, setiap terjadi penurunan modal usaha akan diikuti oleh penurunan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang.

Dilihat dari besarnya kontribusi modal usaha terhadap tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang, ternyata modal usaha mampu memberikan pengaruh sebesar 55,7% dan merupakan pengaruh yang dominan dalam menentukan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang apabila dibandingkan dengan empat variabel bebas lainnya.

Modal atau biaya adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002).

Modal memiliki hubungan positif bagi bertambahnya pendapatan pedagang, dimana modal yang besar akan berpengaruh terhadap meningkatnya kapasitas produksi dan besarnya skala usaha. Tersedianya bahan baku dalam jumlah yang cukup dan berkesinambungan akan memperlancar produksi yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah produksi serta dapat berpengaruh pada jumlah pendapatan usaha yang diperoleh.

Hasil penelitian ini selaras dengan Zamrowi (2007) dan Sadhana (2013) yang menyimpulkan dalam penelitian mereka bahwa modal usaha berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM. Namun hasil tersebut bertentangan dengan hasil penelitian Siswanto (2007) yang menyimpulkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh pada penyerapan tenaga kerja usaha kecil menengah.

Rata-rata UKM di Kota Malang memiliki modal usaha sebesar 21.545,78 (dalam ribuan rupiah). Mayoritas pelaku UKM menanamkan modal usaha sebesar 20 juta rupiah untuk menjalankan usaha mereka. Modal usaha adalah uang atau dana yang digunakan untuk menjalankan suatu bisnis (Pramono, 2007). Modal oleh Soekarno (2010) didefinisikan sebagai uang (*money*) sebagai salah satu dari modal produksi, diantara manusia (*man*), bahan baku (*material*), mesin (*machine*) serta prosedur dan teknologi (*method*).

Modal usaha dapat berasal dari modal sendiri/modal pribadi dan modal dari pihak luar/selain pemilik usaha. Modal sendiri diartikan sebagai modal yang digunakan untuk usaha yang sumbernya dari pemilik, sedangkan modal dari pihak luar adalah tambahan modal yang diperoleh dari lembaga-lembaga tertentu untuk memperkuat struktur modal dalam usaha (Soekarno, 2010). Dalam sebuah usaha ketersediaan modal menjadi faktor penentu perkembangan usaha, artinya harus selalu ada dana yang digunakan untuk menjalankan usaha dan menanggung risiko usaha agar usaha dapat berlangsung (Hisrich, 2007).

Salah satu kelemahan dalam pemberdayaan UKM di Indonesia umumnya bersifat parsial yaitu dibidang permodalan, pemasaran atau bahan baku saja. Pada UKM khususnya di Kota Malang selama sepuluh tahun terakhir, hal tersebut juga dapat menjadi kelemahan para pelaku UKM karena modal merupakan variabel bebas yang berpengaruh paling dominan terhadap penyerapan tenaga kerja. Sehingga pemerintah perlu mendukung ketersediaan sumber-sumber permodalan bagi UKM untuk melangsungkan kegiatan usahanya.

Usaha pemerintah dalam membantu usaha kecil dan menengah dilakukan dua arah, yaitu yang berkenaan dengan kebijakan fiskal dan kebijakan moneter. Di kebijakan fiskal pemerintah berusaha membantu untuk meningkatkan dan memberikan bantuan kepada UKM agar dapat berkembang dengan baik. Proyek Bimbingan Pengembangan Industri Kecil (BPIK) dan kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh Dirjen Industri Kecil merupakan contohnya. Dalam hal kebijakan moneter, pemerintah mengembangkan program khusus kredit lunak untuk menunjang pengembangan perusahaan-perusahaan kecil milik pribumi, seperti KIK (Kredit Investasi Kecil) dan KMKP (Kredit Modal Kerja Permanen). Pengawasan usaha-usaha kecil yang telah dan yang dianggap perlu dibantu melalui badan-badan milik negara juga merupakan bagian dari program kebijakan moneter (Tejasari, 2008).

#### **4.4.2. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016**

Berdasarkan hasil analisis regresi menunjukkan bahwa Variabel Volume Penjualan ( $X_2$ ), berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016. Berdasarkan koefisien regresi yang bernilai positif dan signifikan tersebut, menunjukkan bahwa semakin besar

volume penjualan, maka akan semakin tinggi tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang. Dan sebaliknya, setiap terjadi penurunan volume penjualan akan diikuti oleh penurunan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang.

Dilihat dari besarnya kontribusi volume penjualan terhadap tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang, volume penjualan mampu memberikan pengaruh sebesar 19,8% dan merupakan pengaruh yang dominan kedua setelah modal usaha dalam menentukan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang dibandingkan dengan empat variabel bebas lainnya.

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun.

Menurut Kotler (2000) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah : 1) Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya; 2) Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen; 3) Mengadakan analisa pasar; 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial; 5) Mengadakan pameran.

Terdapat korelasi antara volume penjualan dengan penyerapan tenaga kerja pada UKM khususnya di Kota Malang. Semakin tinggi volume penjualan yang berarti bahwa produk yang disalurkan kepada konsumen pada saat



transaksi jual beli terjadi semakin tinggi, maka proses produksi akan terus mengalami peningkatan. Untuk melakukan peningkatan kapasitas produksi suatu perusahaan baik itu skala kecil maupun menengah, dibutuhkan tenaga kerja tambahan. Hal ini dikarenakan sifat usaha kecil dan menengah yang mayoritas padat karya. Oleh sebab itu, ketika permintaan akan suatu produk meningkat, transaksi penjualan bertambah, maka kapasitas produksi akan diperbesar dengan menambah input produksi yang salah satunya adalah tenaga kerja.

Pekerja yang mengisi kebutuhan akan tenaga kerja disuatu bidang usaha merupakan penyerapan tenaga kerja. Korelasi antara penyerapan tenaga kerja dengan volume penjualan ini merujuk pada hasil penelitian Sadhana (2013) yang menunjukkan hasil bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara volume penjualan terhadap penyerapan tenaga kerja disektor UKM Kota Malang baik secara parsial maupun secara simultan.

Selain Sadhana (2013), hasil penelitian yang dilakukan oleh Siswanto (2007) mengenai pengaruh volume penjualan terhadap penyerapan tenaga kerja industri keripik tempe di Kota Malang juga mendapatkan hasil yang serupa bahwa baik secara parsial maupun simultan, terdapat pengaruh positif signifikan antara volume penjualan dengan penyerapan tenaga kerja sektor UKM.

Permintaan akan tenaga kerja itu bersifat *derived demand* yang berarti bahwa permintaan tenaga kerja oleh pengusaha sangat tergantung permintaan masyarakat terhadap hasil produksinya. Sehingga untuk mempertahankan tenaga kerja yang digunakan perusahaan, maka harus dijaga bahwa permintaan masyarakat terhadap produk perusahaan harus tetap stabil dan kalau mungkin meningkat. Untuk menjaga stabilitas permintaan produk perusahaan, maka perusahaan harus memiliki kemampuan bersaing untuk aset dalam negeri maupun luar negeri. Oleh karena itu perusahaan harus benar-benar memiliki tenaga kerja yang memang mampu membawa perusahaan untuk menghadapi

persaingan. Salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan tenaga kerja adalah naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan. Apabila permintaan hasil produksi perusahaan meningkat, maka produsen cenderung untuk menambah kapasitas produksinya. Untuk maksud tersebut, produsen akan menambah penggunaan tenaga kerja (Sonny, dalam Siswanto, 2007).

#### **4.4.3. Pengaruh Lama Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016**

Berdasarkan hasil analisis regresi menunjukkan bahwa Variabel Lama Usaha ( $X_3$ ), berpengaruh positif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016. Berdasarkan koefisien regresi yang bernilai positif dan signifikan tersebut, menunjukkan bahwa semakin besar lama usaha, maka akan semakin tinggi tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang. Dan sebaliknya, setiap terjadi penurunan lama usaha akan diikuti oleh penurunan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang.

Dilihat dari besarnya kontribusi lama usaha terhadap tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang, ternyata lama usaha mampu memberikan pengaruh sebesar 4,3% dalam menentukan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang apabila dibandingkan dengan empat variabel bebas lainnya dan merupakan variabel independen dengan pengaruh terkecil.

Pengalaman yang dimiliki oleh perusahaan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi dalam pengelolaan proses produksi. Semakin lama suatu usaha didirikan, maka ketrampilan yang dimiliki dalam memproduksi semakin baik. Semakin lama usaha yang dijalankan ketrampilan yang dimiliki oleh masing-masing tenaga kerja dapat dikatakan mengalami peningkatan hampir

merata. Jadi, lamanya usaha dapat digunakan untuk mengetahui sejauh mana tingkat kemampuan industri untuk menghasilkan barang produksinya. Semakin lama usaha berdiri dan semakin terampil pekerja, maka kesempatan kerja semakin kecil. Namun hal ini tidak berlaku apabila perusahaan menambah kapasitas produksi dan memperluas jaringan usaha.

Keahlian keusahaan merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengorganisasikan dan menggunakan faktor-faktor lain dalam kegiatan memproduksi barang dan jasa yang diperlukan masyarakat (Sukirno, 1994). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring (Wicaksono, 2011).

Pada penelitiannya, Pratama (2012) menyatakan bahwa hubungan antara usia perusahaan dan pertumbuhan perusahaan kecil di negara-negara berkembang sangat kuat. Studi di Afrika dan Amerika Latin menunjukkan bahwa UKM muda lebih mungkin untuk menunjukkan tingkat pertumbuhan yang tinggi dibandingkan dengan UKM yang telah ada lebih lama (Mead & Liedholm, 1998; Parker, 1995) dalam Simeon Nichter Dan Lara Goldmark (2009) dan studi lainnya menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan rata-rata perusahaan menurun seiring usia perusahaan (misalnya, Burki & Terrell, 1998) dalam Simeon Nichter Dan Lara Goldmark (2009).

Di sisi lain, beberapa studi di negara berkembang menunjukkan bahwa perusahaan benar-benar menderita kerugian produktivitas seiring usia

perusahaan (Burki & Terrell, 1998) dalam Simeon Nichter Dan Lara Goldmark (2009). Dengan kata lain, dalam sampel yang diteliti di sini, penciptaan lapangan kerja yang paling signifikan terjadi dalam 15 tahun pertama setelah establishment. Umumnya dapat dikatakan bahwa ada hubungan terbalik antara pertumbuhan lapangan kerja dan usia perusahaan (Piet Rietveld, 1993).

Berdasarkan uraian tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa lama usaha tidak dapat dijadikan sebuah patokan penyerapan tenaga kerja yang terus meningkat. Usaha yang baru dapat menyerap tenaga kerja yang lebih banyak karena mempunyai keunggulan dari usaha-usaha yang sudah lama. Misalnya kualitas barang yang lebih bagus dan jaringan pasar yang lebih luas. Dari keunggulan tersebut usaha yang baru akan diminati konsumen dan permintaan barang akan mengalami peningkatan. Dengan adanya penambahan output yang dihasilkan maka secara tidak langsung pengusaha akan menambah tenaga kerja.

#### **4.4.4. Pengaruh Jenis Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016**

Berdasarkan hasil analisis regresi menunjukkan bahwa Variabel Jenis Usaha ( $X_4$ ), berpengaruh negatif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016. Berdasarkan koefisien regresi tersebut menunjukkan bahwa semakin besar jenis usaha, maka akan semakin menurun tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang. Dan sebaliknya, setiap terjadi penurunan jenis usaha akan diikuti oleh kenaikan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang.

Dilihat dari besarnya kontribusi jenis usaha terhadap tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang, ternyata jenis usaha mampu memberikan pengaruh sebesar 7,3% dalam menentukan tingkat penyerapan

tenaga kerja pada UKM di Kota Malang dibandingkan dengan empat variabel bebas lainnya.

Menurut Setyobudi (dalam Ridha, 2011), sekarang ini banyak ragam jenis usaha UKM di Indonesia, tetapi secara garis besar dikelompokkan dalam 4 kelompok:

1. Usaha Perdagangan

Keagenan: agen koran/majalah, sepatu pakaian dan lain-lain; pengecer: minyak, kebutuhan pokok, buah-buahan, dan lain-lain; Ekspor/Impor: produk lokal dan internasional; sektor informal: pengumpulan barang bekas, pedagang kaki lima dan lain-lain.

2. Usaha Pertanian

Meliputi Perkebunan: pembibitan dan kebun buah-buahan, sayur-sayuran dan lain-lain; Peternakan: ternak ayam petelur, susu sapi; dan Perikanan: darat/laut seperti tambak udang, kolam ikan, dan lain-lain.

3. Usaha Industri

Industri Makanan/Minuman; Pertambangan; Pengrajin: Konveksi, percetakan dan lain-lain.

4. Usaha Jasa

Jasa Konsultan; Perbengkelan; Restoran; Jasa Kontruksi; Jasa Transportasi, Jasa Telekomunikasi; Jasa Pendidikan, dan lain-lain.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sadhana (2013) yang menyimpulkan bahwa variabel jenis usaha tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM. Jenis usaha UKM yang banyak bermunculan di Kota Malang lebih cenderung pada jenis usaha kuliner yang sangat tergantung pada musim. Ketika *booming life style* ngopi di cafe, banyak bermunculan cafe-cafe kecil yang menyuguhkan hidangan utama kopi.

Hal ini sangat menarik animo masyarakat karena dominan masyarakat di Kota Malang adalah pelajar dan mahasiswa atau penduduk di usia produktif yang tentunya memiliki kemampuan atau daya beli dan *life style* ngopi di cafe. Kondisi ini yang menurut banyak pelaku UKM menjadi pertimbangan mereka untuk membuka usaha kecil di bidang kuliner. Usaha kuliner sangat tergantung pada *trend* di kalangan remaja dan mahasiswa, sehingga jenis usaha kuliner berpengaruh signifikan dalam menyerap tenaga kerja. Selain jenis usaha kuliner yang menjadi contoh dalam pembahasan, jenis usaha lainnya seperti handy craft juga ketika suatu saat booming di kalangan remaja mayoritas maka akan menyerap tenaga kerja lebih banyak untuk produksinya. Pelaku usaha UKM mengutamakan tenaga kerja kontrak, melihat situasi dari jenis usaha yang juga naik turun tergantung musim. Tenaga kontrak akan memudahkan pelaku UKM untuk mengikuti berbagai jenis usaha dengan komposisi tenaga kerja yang sesuai dengan jenis usaha yang saat itu sedang digeluti.

#### **4.4.5. Pengaruh Upah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016**

Berdasarkan hasil analisis regresi menunjukkan bahwa Variabel Upah ( $X_5$ ), berpengaruh negatif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016. Berdasarkan koefisien regresi yang bernilai negatif dan signifikan tersebut, menunjukkan bahwa semakin besar upah, maka akan semakin rendah tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang. Dan sebaliknya, setiap terjadi penurunan upah akan diikuti oleh peningkatan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang.

Dilihat dari besarnya kontribusi upah terhadap tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang, ternyata upah mampu memberikan pengaruh



sebesar 6,3% dalam menentukan tingkat penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang apabila dibandingkan dengan empat variabel bebas lainnya.

Upah merupakan penerimaan sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada penerima kerja untuk pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Berfungsi sebagai kelangsungan kehidupan yang layak bagi kemanusiaan dan produksi, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk yang ditetapkan sesuai persetujuan, Undang-undang dan peraturan, dan dibayar atas dasar suatu perjanjian kerja antara pemberi kerja dan penerima kerja (Istilah Ekonomi, Kompas, 2 Mei 1998).

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang digunakan dalam melaksanakan proses produksi. Dalam proses produksi tenaga kerja memperoleh pendapatan sebagai balas jasa dari usaha yang telah dilakukannya yakni upah. Maka pengertian permintaan tenaga kerja adalah tenaga kerja yang diminta oleh pengusaha pada berbagai tingkat upah (Boediono, 1984).

Dari Ehrenberg (1998) menyatakan apabila terdapat kenaikan tingkat upah rata-rata, maka akan diikuti oleh turunnya jumlah tenaga kerja yang diminta, berarti akan terjadi pengangguran. Atau kalau dibalik, dengan turunnya tingkat upah rata-rata akan diikuti oleh meningkatnya kesempatan kerja, sehingga dapat dikatakan bahwa kesempatan kerja mempunyai hubungan terbalik dengan tingkat upah.

Pendapat serupa juga dikemukakan oleh Kuncoro (2001), di mana kuantitas tenaga kerja yang diminta akan menurun sebagai akibat dari kenaikan upah. Apabila tingkat upah naik sedangkan harga input lain tetap, berarti harga tenaga kerja relatif lebih mahal dari input lain. Situasi ini mendorong pengusaha untuk mengurangi penggunaan tenaga kerja yang relatif mahal dengan input-input lain yang harga relatifnya lebih murah guna mempertahankan keuntungan yang maksimum.



Upah dalam penelitian ini berpengaruh negatif secara signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016. Hasil penelitian ini selaras dengan hasil penelitian Zamrowi (2007) dimana pada penelitian Zamrowi, upah sangat berpengaruh terhadap penyerapan tenaga kerja UKM. Upah mempengaruhi penyerapan tenaga kerja secara signifikan pada UKM di Kota Malang karena dari sisi pencari kerja, mereka yang masih tergolong usia produktif kurang dari 35 tahun, lebih memilih pekerjaan yang sesuai dengan gaji yang tinggi sesuai dengan pendidikan mereka yang rata-rata tingkat pendidikan akhir pencari kerja di Kota Malang minimal adalah SMA atau sedang kuliah.

Orientasi mahasiswa untuk bekerja sambil kuliah lebih disebabkan karena minimnya biaya hidup yang mereka terima dari orangtua sehingga mereka harus mencari kerja sampingan untuk memenuhi kebutuhan hidup lainnya selama kuliah di Kota Malang. Jenis usaha UKM dengan kriteria tersebut rata-rata menawarkan upah yang cukup tinggi seperti pelayan cafe yang terkadang merangkap pemilik, jasa event organizer, maupun penjaga butik atau distro. Pencari kerja usia kurang dari 25 tahun, lebih menyukai fleksibilitas yang ditawarkan selain upah yang meski tidak tinggi namun cukup menurut mereka. Dengan upah yang dirasa cukup, tanggung jawab kerja mereka juga tergolong cukup beragam. Misal disuatu cafe yang di datangi oleh peneliti, server merangkap kasir. Ada juga yang server merangkap bagian kebersihan. Sedangkan di warung kopi, pemilik sekaligus server dan juga bagian memasak dilakukan oleh satu orang. Job desk yang rangkap sering dilakukan oleh pelaku UKM untuk meringkas biaya operasional yang dialokasikan dalam bentuk upah.

Dilihat dari sisi pelaku UKM, kemampuan mereka membayarkan upah pegawai juga terbatas. Apalagi untuk UKM yang memberlakukan sistem kerja borongan. Pelaku UKM juga lebih memilih untuk mempekerjakan pegawai

dengan sistem kontrak yang upahnya bisa disesuaikan dengan kemampuan finansial mereka tanpa mengacu UMK. Fakta tersebut yang melatar belakangi hasil penelitian ini yang menyimpulkan bahwa upah berpengaruh secara negatif signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja. Bahwa pelaku UKM bersedia memberikan upah yang dirasa cukup tinggi namun mempekerjakan hanya beberapa pegawai yang multitalent.

#### **4.4.6. Pengaruh Modal Usaha, Volume Penjualan, Lama Usaha, Jenis Usaha dan Upah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja pada UKM di Kota Malang Tahun 2006-2016**

Dari hasil uji F dapat disimpulkan bahwa variabel bebas secara keseluruhan mampu menjadi prediktor dari variabel terikat. Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan, variabel bebas mampu menjelaskan atau menjadi prediktor dari variabel terikat secara signifikan. Hasil penelitian ini selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Zamrowi (2007), Sadhana (2013) dan Siswanto (2007) bahwa kelima variabel bebas dalam penelitian ini yaitu modal usaha, volume penjualan, lama usaha, jenis usaha dan upah secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM.

Perkembangan UKM di daerah Kota Malang sangatlah signifikan karena Kota Malang merupakan salah satu kota di Indonesia yang memiliki UKM di berbagai sektor usaha. Kota Malang yang terdiri dari 5 kecamatan ini memiliki berbagai sektor UKM potensial untuk dikembangkan sehingga mampu mengangkat perekonomian daerah (Depkop, 2014).

Peran UKM di Kota Malang terutama bagi sektor tenaga kerja adalah menciptakan lapangan kerja yang padat karya. UKM memiliki peran yang strategis dalam penyerapan tenaga kerja dan sumber pendapatan daerah

maupun masyarakat lokal. Mengingat banyaknya tenaga kerja dan tidak semua orang memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi untuk memperoleh pekerjaan, maka keberadaan UKM di Kota Malang ini memberikan peluang yang besar untuk penyerapan tenaga kerja bagi masyarakat yang tidak memiliki pendidikan tinggi atau masyarakat kecil dan menengah serta dapat dijadikan sebagai sebagai salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD).



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kuantitatif dengan teknik observasi dan penyebaran angket yang dilakukan pada pelaku UKM di Kota Malang tentang pengaruh modal usaha, volume penjualan, lama usaha, jenis usaha dan upah terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang, dapat diambil beberapa kesimpulan. Kesimpulan tersebut dipaparkan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif yang diberikan variabel modal usaha terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang selama periode penelitian. Pengaruh positif ini menunjukkan bahwa apabila modal usaha mengalami kenaikan atau penambahan, maka penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang juga akan naik atau bertambah.
2. Terdapat pengaruh positif yang diberikan variabel volume penjualan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang selama periode penelitian. Pengaruh positif ini menjelaskan bahwa apabila volume penjualan meningkat, maka penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang akan turut mengalami peningkatan atau penambahan.
3. Terdapat pengaruh positif yang diberikan variabel lama usaha terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang selama periode penelitian. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin lama suatu perusahaan atau semakin lama UKM berdiri, maka penyerapan tenaga kerjanya juga akan bertambah atau mengalami peningkatan.

4. Terdapat pengaruh negatif yang diberikan variabel jenis usaha terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang selama periode penelitian. Hal ini menggambarkan pengurangan jenis usaha jenis usaha pada UKM akan berdampak pada peningkatan penyerapan tenaga kerja, dan sebaliknya apabila jenis usaha bertambah maka penyerapan tenaga kerja pada UKM akan berkurang.
5. Terdapat pengaruh negatif yang diberikan variabel upah terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang selama periode penelitian. Upah yang meningkat akan mengurangi jumlah penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang dan sebaliknya, upah yang menurun akan berdampak pada penambahan atau peningkatan penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan beberapa kendala atau permasalahan yang belum terpecahkan, sehingga peneliti mengajukan beberapa saran. Saran tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Adanya peran modal usaha terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang dapat dijadikan acuan bagi pemerintah daerah dan dinas terkait dalam memberikan support atau dukungan kepada para pelaku UKM. Pemerintah daerah dan dinas terkait dapat menjembatani kebutuhan modal pelaku UKM dengan penyedia modal baik dari kalangan perbankan maupun pemangku kebijakan agar lebih menyederhanakan mulai syarat-syarat bantuan modal maupun info-info mengenai adanya bantuan permodalan bagi pelaku UKM.

2. Volume penjualan juga berperan terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang. Diharapkan pemerintah memberikan dukungan untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif serta meningkatkan daya beli masyarakat agar volume penjualan para pelaku UKM stabil sehingga penyerapan tenaga kerja juga tidak terdampak jika ada kelesuan kondisi ekonomi secara lokal maupun nasional.
3. Peran lama usaha terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang juga tidak dapat diabaikan. Semakin lama usaha tersebut berdiri, penyerapan tenaga kerja semakin besar. Sebaiknya pemerintah daerah dan dinas terkait rutin mengevaluasi kegiatan dan kondisi UKM yang telah lama berdiri untuk terus memastikan bahwa mereka berkembang sesuai dengan tuntutan zaman dan tidak tertinggal soal teknologi sederhana pendukung UKM agar bisa terus beroperasi.
4. Peran jenis usaha terhadap penyerapan tenaga kerja pada UKM di Kota Malang harus mendapat perhatian dari pelaku UKM bahwasanya mereka harus bisa berfokus pada satu jenis usaha UKM hingga kondisi stabil sebelum mengembangkan usaha dengan membuka cabang pada jenis usaha yang berbeda namun tetap dalam satu manajemen agar tidak mempengaruhi penyerapan tenaga kerja.
5. Untuk variabel upah, kenaikan upah tenaga kerja akan diiringi oleh penyerapan tenaga kerja yang semakin menurun. Para pelaku UKM hingga saat ini masih terkendala dengan besarnya upah pegawai. Mereka tidak bisa menyamai minimal UMK di Kota Malang. Hal ini terkait juga dengan volume penjualan. Karena sifat usaha yang padat karya, membuat pelaku UKM membutuhkan banyak tenaga kerja namun gaji

menyesuaikan dengan kemampuan mereka. Sebaiknya pemerintah daerah dan dinas terkait memberikan perlindungan secara legal baik kepada pegawai UKM maupun pemilik mengenai upah minimum di sektor UKM agar kedua belah pihak sama-sama kuat dimata hukum dan tidak ada yang dirugikan.

